

SYLABUS – OPIS ZAJĘĆ/PRZEDMIOTU

I. Informacje ogólne

1. Nazwa zajęć/przedmiotu: **Negocjacje interkulturowe w biznesie**
2. Kod zajęć/przedmiotu: **09-kbNIB-DU11**
3. Rodzaj zajęć/przedmiotu **obowiązkowy**
4. Kierunek studiów: **Język niemiecki i komunikacja w biznesie**
5. Poziom studiów **II stopień**
6. Profil studiów **praktyczny**
7. Rok studiów (jeśli obowiązuje): II/4
8. Rodzaje zajęć i liczba godzin 30 h konw
9. Liczba punktów ECTS: **2**
10. Imię, nazwisko, tytuł / stopień naukowy, adres e-mail prowadzącego zajęcia: **wg obciążeń, koordynator: prof. UAM dr hab. Maciej Mackiewicz (maciej.mackiewicz@amu.edu.pl)**
11. Język wykładowy: **niemiecki**
12. Zajęcia / przedmiot prowadzone zdalnie (e-learning) (tak [częściowo/w całości] / nie):

II. Informacje szczegółowe

1. Cele zajęć/przedmiotu:

Zrozumienie wpływu różnic kulturowych na sposób prowadzenia i efektywność negocjacji interkulturowych; zdobycie wiedzy na temat uwarunkowanych kulturowo typów negocjatorów; zrozumienie najważniejszych zasad komunikacji werbalnej i niewerbalnej w negocjacjach interkulturowych; rozróżnianie stylów komunikacyjnych i negocjacyjnych, w tym polskich i niemieckich; symulowanie negocjacji interkulturowych i ćwiczenie umiejętności negocjacyjnych w oparciu o gry symulacyjne

2. Wymagania wstępne w zakresie wiedzy, umiejętności oraz kompetencji społecznych (jeśli obowiązują): -

3. Efekty uczenia się (EU) dla zajęć i odniesienie do efektów uczenia się (EK) dla kierunku studiów:

Symbol EU dla zajęć/przedmiotu	Po zakończeniu zajęć i potwierdzeniu osiągnięcia EU student/ka:	Symbole EK dla kierunku studiów
NIB_01	Ma wiedzę ogólną z zakresu teorii negocjacji w biznesie	K_W02; K_W04; K_W06
NIB_02	Ma ugruntowaną wiedzę na temat wpływu różnic kulturowych na negocjacje w biznesie	K_W02, K_W08, K_W10
NIB_03	Potrafi w świetle poznanych typologii kultur i klasyfikacji negocjatorów wg R. Gestelanda scharakteryzować negocjatorów polskich i niemieckich i przeanalizować wpływ różnic kulturowych na polsko-niemieckie negocjacje w biznesie	K_U10; K_W07; K_W08
NIB_04	Ma wiedzę na temat specyfiki komunikacji werbalnej i niewerbalnej w negocjacjach interkulturowych	K_W02; K_W05
NIB_05	Wyszukuje informacji dot. omawianych kręgów tematycznych wykorzystując różne źródła polsko- i niemieckojęzyczne	K_U08
NIB_06	Rozumie różnorodność kulturową i jej wpływ na skuteczną komunikację i efektywne negocjacje	K_U10; K_K08; K_K09
NIB_07	Ma umiejętność prowadzenia dyskursu i krytycznej refleksji nad przedstawionymi treściami	K_U06; K_U10; K_U11; K_K03
NIB_08	Ma świadomość różnorodności kulturowej i światopoglądowej	K_K05; K_K07; K_K08

4. Treści programowe zapewniające uzyskanie efektów uczenia się (EU) z odniesieniem do odpowiednich efektów uczenia się (EU) dla zajęć/przedmiotu

Treści programowe dla zajęć/przedmiotu:	Symbol EU dla zajęć/przedmiotu
Typy/ wymiary kultur a negocjacje interkulturowe	NIB_01; NIB_02; NIB_03; NIB_04; NIB_07; NIB_08
Klasyfikacje kultur i typy negocjatorów wg Richarda Gestelanda	NIB_02; NIB_03; NIB_04; NIB_06; NIB_08
Zasady komunikacji werbalnej i niewerbalnej w negocjacjach interkulturowych	NIB_02; NIB_04; NIB_06
Negocjacje interkulturowe w praktyce – gry symulacyjne (np. Megacities, Bilangon)	NIB_02; NIB_06; NIB_07; NIB_08
Style komunikacyjne i negocjacyjne w negocjacjach polsko-niemieckich – teoria i analiza przypadków w oparciu o grę symulacyjną	NIB_02; NIB_03; NIB_04; NIB_05; NIB_07

5. Zalecana literatura:

Bolten, Jürgen: Einführung in die Interkulturelle Wirtschaftskommunikation. Göttingen: Göttingen: Vandenhoeck & Ruprecht, 2015;

Gesteland, Richard R.: Różnice kulturowe a zachowania w biznesie. Warszawa: PWN. 2000;

Fischer, Katrin/ Thomas, Alexander/ Dünstl, Sonja: Beruflich in Polen. Trainingsprogramm für Manager, Fach- und Führungskräfte (Handlungskompetenz im Ausland). Göttingen: Vandenhoeck & Ruprecht, 2007;

Wilczyńska, Weronika/ Mackiewicz, Maciej/ Krajka, Jarosław: Komunikacja interkulturowa: wprowadzenie. Poznań: Wydawnictwo UAM, 2019.

III. Informacje dodatkowe

1. Metody i formy prowadzenia zajęć umożliwiające osiągnięcie założonych EU (proszę wskazać z proponowanych metod właściwe dla opisywanych zajęć lub/i zaproponować inne)

Metody i formy prowadzenia zajęć	X
Wykład z prezentacją multimedialną wybranych zagadnień	x
Wykład konwersatoryjny	
Wykład problemowy	
Dyskusja	x
Praca z tekstem	
Metoda analizy przypadków	x
Uczenie problemowe (Problem-based learning)	
Gra dydaktyczna/symulacyjna	x
Rozwiązywanie zadań (np.: obliczeniowych, artystycznych, praktycznych)	
Metoda ćwiczeniowa	
Metoda laboratoryjna	
Metoda badawcza (dociekania naukowego)	
Metoda warsztatowa	
Metoda projektu	
Pokaz i obserwacja	
Demonstracje dźwiękowe i/lub video	
Metody aktywizujące (np.: „burza mózgów”, technika analizy SWOT, technika drzewka decyzyjnego, metoda „kuli śniegowej”, konstruowanie „map myśli”)	x
Praca w grupach / parach	x
Inne (jakie?) -	
...	

2. Sposoby oceniania stopnia osiągnięcia EU (proszę wskazać z proponowanych sposobów właściwe dla danego EU lub/i zaproponować inne)

Sposoby oceniania	Symbole EU dla zajęć/przedmiotu					
	NIB 1,2	NIB3	NIB4	NIB5	NIB6	NIB 7,8
Egzamin pisemny						
Egzamin ustny						
Egzamin z „otwartą książką”						
Kolokwium pisemne	x					
Kolokwium ustne						
Test						
Projekt						
Esej						
Raport						
Prezentacja multimedialna						
Egzamin praktyczny (obserwacja wykonawstwa)						
Portfolio						
Ocenianie w dyskusji	x		x		x	x
Ocena pisemnej refleksji i analizy przebiegu negocjacji interkulturowych w ramach gry symulacyjnej	x	x		x		x

3. Nakład pracy studenta i punkty ECTS

Forma aktywności		Średnia liczba godzin na zrealizowanie aktywności
Godziny zajęć (wg planu studiów) z nauczycielem		30
Praca własna studenta*	Przygotowanie do zajęć	10
	Czytanie wskazanej literatury	2
	Przygotowanie prezentacji	
	Przygotowanie projektu	
	Przygotowanie pracy semestralnej	
	Przygotowanie do zaliczenia pisemnego /kolokwium	8
	Przygotowanie do kolejnych rund gry symulacyjnej	10
	...	
SUMA GODZIN		60
LICZBA PUNKTÓW ECTS DLA ZAJĘĆ/PRZEDMIOTU		2

* proszę wskazać z proponowanych przykładów pracy własnej studenta właściwe dla opisywanych zajęć lub/i zaproponować inne

4. Kryteria oceniania dla kolokwium pisemnego

- od 53% - (50-40 pkt.) - 3,0
- od 68% - (56-51 pkt.) - 3,5
- od 76% - (64-57 pkt.) - 4,0
- od 86% - (69-65 pkt.) - 4,5
- od 93% - (75-70 pkt.) - 5,0