Załącznik nr 1.5 do Zarządzenia Rektora UR nr 7/2023

SYLABUS

DOTYCZY CYKLU KSZTAŁCENIA 2024/2025 – 2025/2026

Rok akademicki 2025/2026

1. PODSTAWOWE INFORMACJE O PRZEDMIOCIE

Nazwa przedmiotu	**Prowadzenie rozmów handlowych**
Kod przedmiotu*	
Nazwa jednostki prowadzącej kierunek	Wydział Filologiczny
Nazwa jednostki realizującej przedmiot	Instytut Germanistyki
Kierunek studiów	filologia germańska
Poziom studiów	studia drugiego stopnia
Profil	ogólnoakademicki
Forma studiów	studia stacjonarne
Rok i semestr/y studiów	rok II, semestr 4
Rodzaj przedmiotu	przedmiot specjalnościowy (język niemiecki w biznesie), do wyboru
Język wykładowy	język niemiecki
Koordynator	dr Małgorzata Sieradzka
Imię i nazwisko osoby prowadzącej / osób prowadzących	pracownicy Instytutu Germanistyki

***** *-opcjonalnie, zgodnie z ustaleniami w Jednostce*

1.1. Formy zajęć dydaktycznych, wymiar godzin i punktów ECTS

Semestr (nr)	Wykł.	Ćw.	Konw.	Lab.	Sem.	ZP	Prakt.	Inne (jakie?)	**Liczba pkt. ECTS**
4				30					**3**

1.2 Sposób realizacji zajęć

x zajęcia w formie tradycyjnej

1.3 Forma zaliczenia przedmiotu (z toku) (egzamin, zaliczenie z oceną, zaliczenie bez oceny)

Zaliczenie laboratorium: zal. z oceną i egzamin po sem. 4. Forma tradycyjna.

2. WYMAGANIA WSTĘPNE

Znajomość języka niemieckiego na poziomie C1. Wybór specjalności język niemiecki w biznesie.

3. CELE, EFEKTY UCZENIA SIĘ, TREŚCI PROGRAMOWE I STOSOWANE METODY DYDAKTYCZNE

3.1 Cele przedmiotu

C1	Zapoznanie studentów ze specyfiką i terminologią języka biznesu oraz z zasadami prowadzenia rozmów handlowych.
C2	Nabycie przez studentów wiedzy dotyczącej rozumienia istoty i znaczenia rozmów handlowych.
C3	Zaznajomienie studentów różnymi formami prowadzenia rozmów handlowych oraz z leksyką, terminologią i sformułowaniami w języku niemieckim, z użyciem których można prowadzić rozmowy handlowe w odniesieniu do różnych produktów i usług.
C4	Nabywanie, opanowanie i doskonalenie kompetencji niezbędnych do prowadzenia rozmów handlowych z uwzględnieniem obowiązujących zasad prowadzenia w/w rozmów w języku niemieckim we współczesnej komunikacji biznesowej.
C5	Wykształcenie umiejętności poprawnego tworzenia wypowiedzi ustnych w zakresie prowadzenia rozmów handlowych z użyciem merytorycznie uzasadnionego wyboru terminologii, leksyki i środków stylistycznych wynikających z kultury języka.

3.2 Efekty uczenia się dla przedmiotu

EK (efekt uczenia się)	Treść efektu uczenia się zdefiniowanego dla przedmiotu	Odniesienie do efektów kierunkowych[1]
EK_01	Student zna i rozumie w pogłębionym stopniu specyfikę, terminologię, złożoność i mechanizmy funkcjonowania i prowadzenia rozmów handlowych, charakteryzuje używane w nich zjawiska językowe, również w perspektywie kontrastywnej,	K_W05 K_W06
EK_02	zna w pogłębionym stopniu zasady posługiwania się językiem biznesu i terminologią specjalistyczną w prowadzeniu rozmów handlowych z uwzględnieniem realiów (gospodarczych, politycznych, kulturowych, geograficznych i społecznych) oraz reguły konstruowania i prowadzenia w/w rozmów,	K_W07 K_W09
EK_03	potrafi samodzielnie zdobywać wiedzę, wyszukiwać, selekcjonować, interpretować i dobierać informacje, dokonywać analizy i syntezy pozyskanych informacji, korzystając z różnych nowoczesnych technologii informacyjno-komunikacyjnych i źródeł w języku niemieckim,	K_U03 K_U04
EK_04	potrafi komunikować się ustnie i pisemnie w języku niemieckim na różnorodne tematy w zakresie prowadzenia rozmów handlowych zgodnie z przyjętymi zasadami oraz umiejętnością poprawnego zastosowania różnych rejestrów języka, jak również aktywnie i merytorycznie uczestniczyć w w/w rozmowach, rzeczowych debatach prowadzonych w języku niemieckim, zachowując obiektywność w prezentowaniu, wartościowaniu i ewaluacji różnych stanowisk i poglądów,	K_U06

[1] W przypadku ścieżki kształcenia prowadzącej do uzyskania kwalifikacji nauczycielskich uwzględnić również efekty uczenia się ze standardów kształcenia przygotowującego do wykonywania zawodu nauczyciela.

EK_05	jest otwarty na zdobywanie nowej wiedzy merytorycznej i pozatekstowej, kształcenie umiejętności w zakresie prowadzenia korespondencji biznesowej oraz umiejętności komunikacyjnych, społecznych, interkulturowych i interpersonalnych w budowaniu ścieżki zawodowej,	K_K04
EK_06	jest gotów do kompetentnego i odpowiedzialnego wykorzystywania wiedzy i umiejętności w pracy zawodowej i przestrzegania zasad etyki zawodowej.	K_K04

3.3 Treści programowe

A. Problematyka wykładu

Treści merytoryczne

B. Problematyka laboratorium

Treści merytoryczne
Zasady udanej komunikacji. Przebieg, zasady, przydatne wskazówki i przykłady.
Rola autoprezentacji w rozmowach biznesowych.
Komunikacja na płaszczyźnie werbalnej i niewerbalnej.
Argumentacja i perswazja.
Kryteria doboru optymalnej strategii i stylu prowadzenia rozmów handlowych.
Prowadzenie rozmów sprzedażowych: studiów przypadków.
Symulacje prowadzenia rozmów sprzedażowych.
Ćwiczenia o charakterze praktycznym: rozwijanie kompetencji studenta w prowadzeniu rozmów handlowych przez przyswojenie wybranych schematów narracyjnych, topiki, nawiązywania i podtrzymywania kontaktu, jednania sobie życzliwości słuchaczy, ich zainteresowania osobą mówcy i uznania atrakcyjności jego oferty.

3.4 Metody dydaktyczne

Laboratorium: ćwiczenia leksykalne i zajęcia praktyczne w trakcie zajęć w zakresie formułowania wypowiedzi w ramach prowadzenia rozmów handlowych. Opracowanie glosariusza, przygotowywanie modeli wypowiedzi ustnych podczas zajęć oraz jako pracy domowej. Analiza i interpretacja tekstów źródłowych oraz tekstów paralelnych w języku niemieckim i w języku polskim, przydatnych do opracowania strategii w symulacjach rozmów handlowych.

4. METODY I KRYTERIA OCENY

4.1. Sposoby weryfikacji efektów uczenia się

Symbol efektu	Metody oceny efektów uczenia się (np.: kolokwium, egzamin ustny, egzamin pisemny, projekt, sprawozdanie, obserwacja w trakcie zajęć)	Forma zajęć dydaktycznych (w, ćw., ...)
EK_01	analiza tekstów/nagrań z dyskusją, mini-projekt, prezentacja PPT, kolokwium, test wiedzy	lab.
EK_02	konwersatorium problemowe, praca pisemna, wypowiedź ustna, analiza i ocena ćwiczeń	lab.

	pisemnych sporządzonych w trakcie zajęć oraz jako praca domowa, symulacja rozmów handlowych, egzamin,	
EK_03	prezentacje indywidualne, ćwiczenia przedmiotowe – analiza i ocena zadań pisemnych przygotowanych podczas zajęć indywidualnie oraz w pracy zespołowej, jak również w formie pracy domowej, symulacja rozmów handlowych, egzamin	lab.
EK_04	ćwiczenia przedmiotowe – analiza i ocena zadań pisemnych przygotowanych podczas zajęć indywidualnie/w parach/w grupach oraz jako praca domowa, symulacja rozmów handlowych, egzamin	lab.
EK_05	obserwacja w trakcie zajęć	lab.
EK_06	obserwacja w trakcie zajęć	lab.

4.2. Warunki zaliczenia przedmiotu (kryteria oceniania)

Warunki ogólne: po 4. semestrze zaliczenie z oceną oraz egzamin. Student uzyskuje na zaliczenie oraz za egzamin pozytywną ocenę po osiągnięciu min. 60% wymaganych punktów.

Warunki uzyskania zaliczenia semestru na ocenę:
- aktywny udział w ćwiczeniach indywidualnych oraz w pracy zespołowej podczas zajęć z uwzględnieniem różnych ról,
- systematyczne, rzetelne i terminowe przygotowywanie zadanych prac domowych (w tym m. in. ćwiczeń leksykalnych, szkiców symulacji rozmów handlowych) z uwzględnieniem wskazówek i zaleceń wykładowcy,
- sporządzenie glosariusza w oparciu o podane przez wykładowcę wytyczne,
- ocena pozytywna z powtórzeniowego testu pisemnego z uwzględnieniem kryteriów poprawności językowej i merytorycznej.

Kryteria oceny prac pisemnych:
5.0 - wykazuje znajomość każdej z treści kształcenia na poziomie 96%-100%
4.5 - wykazuje znajomość każdej z treści kształcenia na poziomie 90%-95%
4.0 - wykazuje znajomość każdej z treści kształcenia na poziomie 80%-89%
3.5 - wykazuje znajomość każdej z treści kształcenia na poziomie 70%-79%
3.0 - wykazuje znajomość każdej z treści kształcenia na poziomie 60%-69%
2.0 - wykazuje znajomość każdej z treści kształcenia poniżej 60%.

5. CAŁKOWITY NAKŁAD PRACY STUDENTA POTRZEBNY DO OSIĄGNIĘCIA ZAŁOŻONYCH EFEKTÓW W GODZINACH ORAZ PUNKTACH ECTS

Forma aktywności	Średnia liczba godzinna zrealizowanie aktywności
Godziny kontaktowe wynikające z planu studiów	30
Inne z udziałem nauczyciela (udział w konsultacjach)	2
Godziny niekontaktowe – praca własna studenta (przygotowanie do zajęć i egzaminu)	43

SUMA GODZIN	75
SUMARYCZNA LICZBA PUNKTÓW ECTS	**3**

** Należy uwzględnić, że 1 pkt ECTS odpowiada 25-30 godzin całkowitego nakładu pracy studenta.*

6. PRAKTYKI ZAWODOWE W RAMACH PRZEDMIOTU/ MODUŁU

wymiar godzinowy	brak
zasady i formy odbywania praktyk	brak

7. LITERATURA

Literatura podstawowa:

Haase, Lotha (2016): Das perfekte Verkaufsgespräch. C.H. Beck.

(2006): *Mit Argumenten überzeugen. Wege zu größerem Erfolg in Diskussionen und Verhandlungen. Ein Trainingsbuch*. 4. Auflage. Bonn. Akademie Management und Politik Friedrich-Ebert-Stiftung

Autentyczne teksty i dokumenty z zakresu prowadzenia rozmów handlowych, zgodne z treściami merytorycznymi przedmiotu udostępniane przez prowadzącego zajęcia. Wykładowca każdorazowo aktualizuje listę lektur i tekstów.

Literatura uzupełniająca:

(2019): *Prawo handlowe i gospodarcze. Pytania. Kazusy. Tablice. Testy. Repetytoria Becka*. Warszawa. C.H. Beck.

https://www.pn-consult.de/verkaufsgespraech-leitfaden

Słowniki i leksykony określone przez prowadzącego zajęcia na początku cyklu ćwiczeń.

Akceptacja Kierownika Jednostki lub osoby upoważnionej