

KARTA MODUŁU / KARTA PRZEDMIOTU

Kod modułu	Z-EKON1-002
Nazwa modułu	Język Angielski
Nazwa modułu w języku angielskim	English 1
Obowiązuje od roku akademickiego	2017/2018

A. USYTUOWANIE MODUŁU W SYSTEMIE STUDIÓW

Kierunek studiów	Ekonomia
Poziom kształcenia	I stopień
Profil studiów	Ogólnoakademicki
Forma i tryb prowadzenia studiów	Studia niestacjonarne
Specjalność	Finanse przedsiębiorstw
Jednostka prowadząca moduł	Wydziałowe Laboratorium Języków Obcych
Koordinator modułu	Mgr Agnieszka Szczepaniak
Zatwierdził	

B. OGÓLNA CHARAKTERYSTYKA PRZEDMIOTU

Przynależność do grupy/bloku przedmiotów	Podstawowy
Status modułu	Obowiązkowy
Język prowadzenia zajęć	Angielski
Usytuowanie modułu w planie studiów – semestr	Semestr I
Usytuowanie realizacji przedmiotu w roku akademickim	Semestr zimowy
Wymagania wstępne	Matura z j. angielskiego/obcego
Egzamin (TAK/NIE)	Nie
Liczba punktów ECTS	1

Forma prowadzenia zajęć	wykład	ćwiczenia	laboratorium	projekt	inne
Liczba godzin w semestrze			20		

C. EFEKTY KSZTAŁCENIA I METODY SPRAWDZANIA EFEKTÓW KSZTAŁCENIA

Cel modułu	Celem przedmiotu jest rozwinięcie i poszerzenie wiedzy leksykalno-gramatycznej oraz umiejętności komunikacyjnych w j. angielskim umożliwiających przedstawianie w formie pisemnej i ustnej zagadnień społeczno-ekonomicznych.
-------------------	---

Symbol efektu	Efekty kształcenia	Forma prowadzenia zajęć	Odniesienie do efektów kierunkowych	Odniesienie do efektów obszarowych
U_01	Student potrafi napisać list formalny w wersji elektronicznej; posiada umiejętność wyrażania opinii na tematy społeczno-ekonomiczne; umie przygotować i przedstawić prezentację w j. ang. dotyczącą zagadnień ekonomicznych.	L	K_U06	S1A_U09
U_02	Student potrafi zdobywać, interpretować i dokonywać porównań informacji ze źródeł anglojęzycznych; umie opisać różne rodzaje wykresów; potrafi prowadzić korespondencję biznesową w j. angielskim.	L	K_U07	S1A_U010
K_01	Student podnosi swoje kompetencje językowe celem doskonalenia zawodowego.	L	K_K01	S2A_K01

Treści kształcenia

1. Treści kształcenia w zakresie wykładu

Nr wykładu	Treści kształcenia	Odniesienie do efektów kształcenia dla modułu
1.		
2.		
3.		
4.		
5.		
6.		
7.		
8.		
9.		
10.		
11.		
12.		
13.		
14.		
15.		

2. Treści kształcenia w zakresie ćwiczeń

Nr zajęć ćwic.	Treści kształcenia	Odniesienie do efektów kształcenia dla modułu
1.		
2.		
3.		
4.		
5.		
6.		
7.		
8.		
9.		
10.		
11.		
12.		
13.		
14.		
15.		

3. Treści kształcenia w zakresie zadań laboratoryjnych

Nr zajęć lab.	Treści kształcenia	Odniesienie do efektów kształcenia dla modułu
1.	Przedstawienie planów kariery. Opis pracy w poszczególnych działach firmy. Możliwe obszary i kierunki przebiegu pracy zawodowej. Zastosowanie kolokacji czasownikowych i rzeczowników złożonych.	U_01/U_02 K_01
2.	Słownictwo związane z poszukiwaniem pracy online. Umiejętne kształtowanie swojego profilu na portalach społecznościowych. Korzyści i zagrożenia płynące z aktywności na portalach społecznościowych.	U_01/U_02 K_01
3.	Czasowniki modalne: can, could, would, be able to. Wykorzystanie czasowników modalnych w rozmowie kwalifikacyjnej.	U_01/U_02 K_01
4.	Zwroty związane z przeprowadzaniem rozmów telefonicznych w firmie - ustalanie terminu spotkania służbowego, zostawianie wiadomości, odwoływanie i przekładanie spotkań. Zastosowanie wyrażenia formalnych i nieformalnych.	U_01/U_02 K_01
5.	Typy przedsiębiorstw oraz branże przemysłowe. Znajomość firm działających na rynku. Ocena aktualnej sytuacji gospodarczej w kraju. Sporządzanie raportów na temat wyników finansowych firmy.	U_01/U_02 K_01
6.	Struktura własnościowa przedsiębiorstw. Firma rodzinna a akcjonariat pracowniczy - wady i zalety. Kluczowe cechy dobrze prosperującej firmy.	U_01/U_02 K_01
7.	Czas Present Simple i Present Continuous - tworzenie i wykorzystanie na przykładzie przygotowania ogłoszeń o pracę.	U_01/U_02 K_01
8.	Zasady opracowania udanej prezentacji. Zwroty formalne i nieformalne. Prezentacja podstawowych faktów na temat własnej firmy (historia, produkcja, obrót, zyski, reklama, inwestycje).	U_01/U_02 K_01
9.	Słownictwo związane ze sprzedażą towarów. Ustalanie strategii i techniki sprzedaży. Sprzedaż internetowa i telezakupy - wady i zalety.	U_01/U_02 K_01
10.	Najważniejsze cechy dobrego sprzedawcy. Kobiety i mężczyźni w sprzedaży - analiza wyników ankiety z zastosowaniem ułamków i procentów. Porównanie pracy w telemarketingu i sprzedaży bezpośredniej.	U_01/U_02 K_01

4. Charakterystyka zadań projektowych

5. Charakterystyka zadań w ramach innych typów zajęć dydaktycznych

Metody sprawdzania efektów kształcenia

Symbol efektu	Metody sprawdzania efektów kształcenia <i>(sposób sprawdzenia, w tym dla umiejętności – odwołanie do konkretnych zadań projektowych, laboratoryjnych, itp.)</i>
U_01	Kolokwium w połowie semestru, kolokwium końcowe, odpowiedź ustna.
U_02	Kolokwium w połowie semestru, kolokwium końcowe, odpowiedź ustna.
K_01	Monitorowane konwersacje w parach oraz dyskusje.

D. NAKŁAD PRACY STUDENTA

Bilans punktów ECTS			
Lp.	Rodzaj aktywności	Obciążenie studenta	Jednostka
1.	Udział w wykładach		H
2.	Udział w ćwiczeniach		H
3.	Udział w laboratoriach		20H
4.	Udział w zajęciach projektowych		2H
5.	Udział w konsultacjach (2-3 razy w semestrze)		H
6.	Konsultacje projektowe		H
7.	Udział w egzaminie		H
8.			
9.	Liczba godzin realizowanych przy bezpośrednim udziale nauczyciela akademickiego		22h
10.	Liczba punktów ECTS, którą student uzyskuje na zajęciach wymagających bezpośredniego udziału nauczyciela akademickiego <i>(1 punkt ECTS=25 godzin obciążenia studenta)</i>		0,9ECTS
11.	Samodzielne studiowanie tematyki wykładów		h
12.	Samodzielne przygotowanie się do ćwiczeń		h
13.	Samodzielne przygotowanie się do kolokwium		3h
14.	Samodzielne przygotowanie się do laboratoriów		9h
15.	Wykonanie sprawozdań		3h
16.	Przygotowanie do kolokwium końcowego z laboratorium		h
17.	Wykonanie projektu lub dokumentacji		h
18.	Przygotowanie do egzaminu		h
19.			
20.	Liczba godzin samodzielnej pracy studenta		15h
21.	Liczba punktów ECTS, którą student uzyskuje w ramach samodzielnej pracy <i>(1 punkt ECTS=25 godzin obciążenia studenta)</i>		0,5ECTS
22.	Sumaryczne obciążenie pracą studenta		37h
23.	Punkty ECTS za moduł <i>1 punkt ECTS=25 godzin obciążenia studenta</i>		1ECTS
24.	Nakład pracy związany z zajęciami o charakterze praktycznym <i>Suma godzin związanych z zajęciami praktycznymi</i>		37h
25.	Liczba punktów ECTS, którą student uzyskuje w ramach zajęć o charakterze praktycznym <i>1 punkt ECTS=25 godzin obciążenia studenta</i>		1ECTS

E. LITERATURA

Wykaz literatury	<ol style="list-style-type: none">1. „Market Leader” student`s book, David Cotton, David Falvey and Simon Kent, Pearson Education Limited, 20122. „International Express” workbook, , Keith Harding and Liz Taylor, Oxford University Press, 20053. Macmillan English Dictionary for Advanced Learners, 2002.4. Materiały pozyskane z internetu oraz prasy anglojęzycznej
Witryna WWW modułu/przedmiotu	