



**AKADEMIA MORSKA W GDYNI**  
**Wydział Przedsiębiorczości i Towaroznawstwa**



**KARTA PRZEDMIOTU**

Kod przedmiotu		Nazwa przedmiotu	w jęz. polskim	<b>JĘZYK OBCY PROFESJONALNY</b>
			w jęz. angielskim	<b>PROFESSIONAL FOREIGN LANGUAGE</b>

Kierunek	<b>INNOWACYJNA GOSPODARKA</b>
Specjalność	<b>przedmiot kierunkowy</b>
Poziom kształcenia	<b>studia drugiego stopnia</b>
Forma studiów	<b>niestacjonarne</b>
Profil kształcenia	<b>ogólnoakademicki</b>
Status przedmiotu	<b>obowiązkowy</b>
Rygor	<b>zaliczenie z oceną</b>

Semestr studiów	Liczba punktów ECTS	Liczba godzin w tygodniu				Liczba godzin w semestrze			
		W	C	L	P	W	C	L	P
I	2		2				18		
II	1		1				9		
<b>Razem w czasie studiów</b>						<b>27</b>			

<b>Wymagania w zakresie wiedzy, umiejętności i innych kompetencji</b>
Znajomość języka obcego niemieckiego w zakresie szkoły średniej i szkoły wyższej I stopnia.

<b>Cele przedmiotu</b>
Osiągnięcie wiedzy i umiejętności z zakresu specjalistycznego języka niemieckiego, wymaganego dla danego kierunku studiów oraz opanowanie elementów korespondencji biznesowej.

<b>Osiągane efekty kształcenia dla przedmiotu (EKP)</b>		
Symbol	Po zakończeniu przedmiotu student:	Odniesienie do kierunkowych efektów kształcenia
EKP_01	ma specjalistyczną wiedzę językową dotyczącą terminologii ekonomicznej oraz trendów zachodzących we współczesnych systemach zarządzania	K_W01, K_W02, KU_11, KK_06
EKP_02	posługuje się językiem specjalistycznym obcym w zakresie tematów związanych z zarządzaniem oraz korespondencji biznesowej właściwych dla wybranego kierunku studiów	K_U02, KU_09, KU_11, KK_08
EKP_03	potrafi komunikować się z otoczeniem w miejscu pracy i poza nim oraz przekazywać swoją wiedzę w niezbędnym zakresie wykorzystując język niemiecki profesjonalny	K_U09, KU_10, KU_11, KK_08
EKP_04	komunikując się w języku niemieckim podejmuje pracę w środowiskach międzynarodowych. potrafi myśleć i działać w sposób kreatywny	K_U11, KK_03, KK_04, KK_08

**Semestr I**

Treści programowe	Liczba godzin				Odniesienie do EKP
	W	C	L	P	
Ogólna forma pisma w korespondencji handlowej Układ blokowy. Układ wcięty. Układ brytyjski, amerykański i polski. Główne części pisma - nagłówek, znak pisma nadawcy i odbiorcy, temat sprawy, data, adres odbiorcy, zwrot grzecznościowy rozpoczynający list,		2			EKP_01, EKP_02

zasadnicza treść listu, grzecznościowy zwrot pożegnalny, podpis, wydruk imienia i nazwiska, stanowisko, dodatkowe adnotacje, np. załączniki.					
Treść i styl. Długość pisma. Liczba akapitów. Styl i właściwy język. Skróty. Korespondencja elektroniczna Faks. Poczta elektroniczna (email).	2				EKP_01, EKP_02
Spotkania i wizyty Słownictwo i zwroty. Umawianie się na spotkanie / wizytę. Potwierdzenie, odwołanie lub przełożenie terminu spotkania / wizyty. List podsumowujący wynik spotkania / wizyty. Rezerwacja biletów i hotelu. Słownictwo i zwroty. Dokonanie, potwierdzenie, odwołanie lub przełożenie rezerwacji. Przykłady pism.	3				EKP_02, EKP_03
Zaproszenia i podziękowania za gościnność Słownictwo i zwroty. Zaproszenia oficjalne i półoficjalne. Odpowiedzi - potwierdzenie lub niemożność przybycia. Przykłady zaproszeń. Forma oficjalna i półoficjalna podziękowania. Przykłady pism.	1				EKP_02, EKP_03
Zapytania ofertowe Akapit otwierający pismo. Zasadnicza treść - prośba o przysłanie katalogów, cenników, prospektów, informacji o firmie, materiałów reklamowych, próbek, wzorów, prośba o zorganizowanie prezentacji produktów, propozycja warunków płatności i wysokości rabatów. Zakończenie. Przykłady pism.	2				EKP_02, EKP_03
Odpowiedzi na zapytania ofertowe Podziękowanie za zapytanie ofertowe. Potwierdzenie możliwości współpracy. Niemożność podjęcia współpracy. Informacje nt. wysyłanych katalogów, cenników, próbek, itd. Pokazy i wizyty przedstawicieli. Warunki płatności. Ceny. Rabaty. Przykłady pism.	2				EKP_02, EKP_03
Zamówienia. Złożenie, przyjęcie i potwierdzenie zamówienia. List przewodni towarzyszący zamówieniu. Formularz zamówienia. Potwierdzenie wysyłki. Nieprzyjęcie zamówienia. Przykłady zamówień.	1				EKP_02
Listy ofertowe / reklamowe. Słownictwo i zwroty. Styl i język. Przykłady pism.	1				EKP_02
Dokumentacja związana z ubieganiem się o pracę Curriculum vitae. List motywacyjny. Przykłady.	2				EKP_04

## Semestr II

Treści programowe	Liczba godzin				Odniesienie do EKP
	W	C	L	P	
Tematy do wyboru: Komunikacja w biznesie Zarządzanie Rodzaje firm Tworzenie środowiska sprzyjającego kreatywności Nowoczesne firmy i ich produkty Usługi i handel Obsługa klienta Rachunkowość i finanse Instytucje finansowe Marketing Transport Międzynarodowa logistyka Spedycja Dystrybucja Współczesne trendy w biznesie Bankowość Aplikacje mobilne Elektroniczne usługi bankowe Media społecznościowe		9			EKP_01, EKP_02 EKP_03, EKP_04

## Metody weryfikacji efektów kształcenia dla przedmiotu

Symbol EKP	Test	Egzamin ustny	Egzamin pisemny	Kolokwium	Sprawozdanie	Projekt	Prezentacja	Zaliczenie praktyczne	Inne
EKP1	X						X		
EKP2	X						X		

EKP3									X
EKP4									X

### Kryteria zaliczenia przedmiotu

Student uzyskał zakładane efekty kształcenia Ocena końcowa z przedmiotu w semestrze składa się z kolokwium (co najmniej 60% punktów możliwych do zdobycia) z poznanych treści oraz prezentacji przygotowanej na wybrany temat.

Uwaga: student otrzymuje ocenę powyżej dostatecznej, jeżeli uzyskane efekty kształcenia przekraczają wymagane minimum.

Nakład pracy studenta				
Forma aktywności	Szacunkowa liczba godzin przeznaczona na zrealizowanie aktywności			
	W	C	L	P
Godziny kontaktowe		27		
Czytanie literatury		15		
Przygotowanie do zajęć ćwiczeniowych, laboratoryjnych, projektowych		18		
Przygotowanie do egzaminu, zaliczenia		10		
Opracowanie dokumentacji projektu/sprawozdania				
Uczestnictwo w zaliczeniach i egzaminach		4		
Udział w konsultacjach		2		
<b>Łącznie godzin</b>				
<b>Sumaryczna liczba godzin dla przedmiotu</b>		<b>76</b>		
<b>Sumaryczna liczba punktów ECTS dla przedmiotu</b>		<b>3</b>		
		<b>Liczba godzin</b>		<b>ECTS</b>
Obciążenie studenta związane z zajęciami praktycznymi		76		3
Obciążenie studenta na zajęciach wymagających bezpośredniego udziału nauczycieli akademickich		33		1

### Literatura podstawowa

Graziella Guenad, Peter Hartmann, Deutsch für das Berufsleben B1 Kursbuch i Arbeitsbuch, Wydawnictwo Klett.  
 Sandra Evans, Angela Pude, Franz Szpecht, Menschen: Deutsch als Fremdsprache: A1, A2, Kursbuch i Arbeitsbuch, Wydawnictwo: Hueber Verlag.  
 Anna Breitsameter, Sabine Glas-Peters, Angela Pude, Deutsch als Fremdsprache: B1, Kursbuch i Arbeitsbuch, Wydawnictwo: Hueber Verlag.  
 Thomas Lüthi, Kerstin Namuth, Menschen in Beruf: a. Schreibraining, Training Besprechen und Präsentation, Wydawnictwo: Hueber.  
 Leila Finger, Inge Kunert, Deutsch im Handel und Verkauf A2-B2, Wydawnictwo: Hueber.  
 Rudolf Sachs, Handelskorrespondenz, Wydawnictwo: Hueber.

### Literatura uzupełniająca

Gabriele Volgnandt, Dieter Volgnandt, Exportwege: Wirtschaftsdeutsch, Kursbuch i Arbeitsbuch A1, A2, Wydawnictwo: Schubert Verlag.  
 Norbert Becker, Jörg Braunert, Alltag, Beruf & Co., Wydawnictwo: Hueber.  
 Wilfried Krenn, Herbert Puchta, Motive: Kmpaktkurs DaF A2-B1, Wydawnictwo: Hueber.  
 Birgit Abegg 100 listów, Biznes, Handel, Administracja, Wydawnictwo: Langenscheidt.

### Osoba odpowiedzialna za przedmiot

mgr Maria Chyła	SJO
<b>Pozostałe osoby prowadzące przedmiot</b>	
mgr Maria Chyła	SJO