

IV. wzór opisu modułu kształcenia/przedmiotu (sylabus).

Opis modułu kształcenia / przedmiotu (sylabus)

Rok akademicki:	2017/2018	Grupa przedmiotów:		Numer katalogowy:	
Nazwa przedmiotu ¹⁾ :	Kultura w kontaktach zawodowych			ECTS ²⁾	2
Tłumaczenie nazwy na jęz. angielski ³⁾ :	culture in professional relations				
Kierunek studiów ⁴⁾ :	Rolnictwo				
Koordynator przedmiotu ⁵⁾ :	Dr Ewa Stawicka				
Prowadzący zajęcia ⁶⁾ :	Koordynator przedmiotu lub pracownicy Katedry Ekonomiki Edukacji, Komunikowania i Doradztwa				
Jednostka realizująca ⁷⁾ :	Wydział Nauk Ekonomicznych, Katedra Ekonomiki Edukacji, Komunikowania i Doradztwa, Zakład Organizacji i Ekonomiki Edukacji				
Wydział, dla którego przedmiot jest realizowany ⁸⁾ :	Wydział Rolnictwa i Biologii				
Status przedmiotu ⁹⁾ :	a) przedmiot fakultatywny	b) stopień 1 rok 1	c) <u>stacjonarne</u>		
Cykl dydaktyczny ¹⁰⁾ :	Semestr letni	Jęz. wykładowy ¹¹⁾ : polski			
Założenia i cele przedmiotu ¹²⁾ :	Celem przedmiotu jest zapoznanie studentów z podstawowymi elementami kształtowania kultury organizacyjnej na poziomie: mikro, mezo, makro. Przekazanie wiadomości dotyczących społecznej odpowiedzialności w biznesie, etyki pracy, kultury osobistej i kultury w kontaktach zawodowych.				
Formy dydaktyczne, liczba godzin ¹³⁾ :	a) Wykład ; liczba godzin .30 ; b); liczba godzin; c); liczba godzin; d); liczba godzin;				
Metody dydaktyczne ¹⁴⁾ :	Wykład informacyjny, problemowy, dyskusja, wykład konwersatoryjny				
Pełny opis przedmiotu ¹⁵⁾ :	Celem wykładu jest wprowadzenie Studentów w podstawowe zagadnienia związane z kulturą organizacyjną, osobistą i w kontaktach biznesowych. Wpływ kultury i systemów etycznych na działalność gospodarczą. Kultura, zwyczaje, obyczaje , moralność – uwarunkowania kulturowe.: przedstawienie socjologii jako dyscypliny naukowej; rozróżnienie socjologii naukowej od myślenia zdroworozsądkowego; prezentacja prekursorów socjologii w powiązaniu ze zjawiskami i procesami po nowoczesności; charakterystyka współczesnych perspektyw socjologicznych w zarysie. Studenci w trakcie zajęć zapoznają się z socjologicznym spojrzeniem na zagadnienia z wybranych sfer rzeczywistości społecznej. Zawierania kontaktów biznesowych. Zachowania biznesowe charakterystyczne dla kultur pro transakcyjnych. Zachowania biznesowe charakterystyczne dla kultur pro partnerskich. Zachowania charakterystyczne dla kultury ceremonialnej. Zachowania charakterystyczne dla kultury nieceremonialnej. Dobre maniere, takt i nietakt w biznesie. Ceremonie biznesowe (posiłki, spotkania, powitanie, wizytówki, prezenty, precedencja). Psychologia biznesu – sztuka osiągania celów, ustanawianie celów. Cechy psychologiczne pomocne w kontaktach biznesowych.				
Wymagania formalne (przedmioty wprowadzające) ¹⁶⁾ :	BRAK				
Założenia wstępne ¹⁷⁾ :	BRAK				
Efekty kształcenia ¹⁸⁾ :	01 – Student zna i rozumie podstawowe pojęcia związane z przedmiotem 02 – Student potrafi scharakteryzować pojęcia, podać przykłady, dobrać odpowiednią wiedzę i zachowania do określonych sytuacji w organizacji i kontaktach w biznesie 03 – Student samodzielnie interpretuje sytuacje i prawa, samodzielnie interpretuje dane empiryczne wyciąga wnioski, szuka rozwiązania w sytuacji typowej i nietypowej
Sposób weryfikacji efektów kształcenia ¹⁹⁾ :	01,02,03 - kolokwium końcowe, praca własna studenta – case study, wykład konwersatoryjny.				
Forma dokumentacji osiągniętych efektów kształcenia ²⁰⁾ :	1. Treść pytań egzaminacyjnych z oceną. 2. Praca studentów – case study z opisem				
Elementy i wagi mające wpływ na ocenę końcową ²¹⁾ :	Ocena z kolokwium 70% Praca własna studentów/ aktywność – 30%				
Miejsce realizacji zajęć ²²⁾ :	Sala dydaktyczna				

Literatura podstawowa i uzupełniająca²³⁾:

1. Gesteland R. R., Różnice kulturowe a zachowania w biznesie, Wyd. Naukowe PWN, Warszawa. 2000.
2. Simpson D., 2010, Uwarunkowania kulturowe jako determinanta stylów przywództwa. Badanie tolerancji polskich menedżerów w stosunku do przedstawicieli innych kultur, [w:] Zarządzanie międzykulturowe w jednoczącej się Europie, red. R. Krzykała-Schaefer, Wydawnictwo Wyższej Szkoły Bankowej w Poznaniu, Poznań.
3. Galata S. : Biznes w przestrzeni etycznej, motywy, metody, konsekwencje. ISBN, Warszawa 2007
4. Ratajczak Z. : Psychologia w biznesie. Nowe wyzwania, Difin, warszawa 2016.

UWAGI²⁴⁾:

Wskaźniki ilościowe charakteryzujące moduł/przedmiot²⁵⁾ :

Szacunkowa sumaryczna liczba godzin pracy studenta (kontaktowych i pracy własnej) niezbędna dla osiągnięcia zakładanych efektów kształcenia ¹⁸⁾ - na tej podstawie należy wypełnić pole ECTS ²⁾ :	50 h
Łączna liczba punktów ECTS, którą student uzyskuje na zajęciach wymagających bezpośredniego udziału nauczycieli akademickich:	1 ECTS
Łączna liczba punktów ECTS, którą student uzyskuje w ramach zajęć o charakterze praktycznym, takich jak zajęcia laboratoryjne, projektowe, itp.:	0 ECTS

Tabela zgodności kierunkowych efektów kształcenia efektami przedmiotu ²⁶⁾

Nr /symbol efektu	Wymienione w wierszu efekty kształcenia:	Odniesienie do efektów dla programu kształcenia na kierunku
01	Student zna i rozumie podstawowe pojęcia związane z przedmiotem	R1A_W02
02	Student potrafi scharakteryzować pojęcia, podać przykłady, dobrać odpowiednią wiedzę i zachowania do określonych sytuacji w organizacji i kontaktach w biznesie	R1A_U01
03	Student samodzielnie interpretuje sytuacje i prawa, samodzielnie interpretuje dane empiryczne wyciąga wnioski, szuka rozwiązania w sytuacji typowej i nietypowej	R1A_U03, R1A_K04