



<b>Przedmiot:</b> Etykieta menadżera w biznesie międzynarodowym				
<b>Forma zajęć:</b> ćwiczenia	<b>Semestr:</b> 2	<b>Rok:</b> 1	<b>Wymiar godzin:</b> 15	<b>Punkty ECTS:</b> 3
<b>Forma zaliczenia:</b> zaliczenie na ocenę		<b>Typ przedmiotu:</b> do wyboru		<b>Język nauczania:</b> polski
<b>Kierunek:</b> Międzynarodowe Stosunki Gospodarcze			<b>Tryb:</b> stacjonarne	<b>Rodzaj:</b> magisterskie
<b>Specjalność:</b> Handel zagraniczny				
<b>Katedra:</b> MSG				
<b>Stopień naukowy wykładowcy:</b> dr		<b>Imię i nazwisko wykładowcy:</b> Marzena Adamczyk		

**Wymagania wstępne (przedmioty wprowadzające):**

Ekonomika i Organizacja Handlu Międzynarodowego, Międzynarodowe Stosunki Gospodarcze, Biznes Międzynarodowy

**Program przedmiotu:**

Wizerunek biznesmana.  
Autoprezentacja.  
Aktywne słuchanie.  
Techniki szybkiego zapamiętywania.  
Planowanie czasu.  
Przyjęcia - rodzaje, organizacja, zasady.  
Seminaria, konferencje i inne spotkania - zasady postępowania.  
Zasady zachowania się przy stole na przyjęciach.  
Konflikt - sposoby radzenia sobie z konfliktem. Rola menadżera.

**Metody dydaktyczne:**

Praktyczne ćwiczenia różnych zachowań niezbędnych menadżerowi np. przy stole, w obliczu konfliktu, na przyjęciach, spotkaniach itp.

**Cele przedmiotu:**

Ćwiczenia mające na celu wykształcenie umiejętności cechujących dobrego menadżera funkcjonującego w biznesie międzynarodowym, m.in. wykształcenie umiejętności prawidłowego prezentowania oraz komunikowania się na rynku międzynarodowym, organizacji przyjęć, konferencji i innych spotkań. Przedstawienie konfliktu oraz praktycznego radzenia sobie z nim.

**Warunki zaliczenia:**

zaliczenie na ocenę - aktywny udział w zajęciach oraz test sprawdzający

**Literatura podstawowa (do 4 pozycji):**

Kamińska-Radomska I., Etykieta biznesu, czyli międzynarodowy język kurtuazji, Wyd. Studio Emka, Warszawa 2003  
Bartosik-Purgat, M., Otoczenie kulturowe w biznesie międzynarodowym, PWE, Warszawa 2006  
Bortnowski A. W., Protokół dyplomatyczny i savoir-vivre dla każdego, Przedsiębiorstwo Wydawniczo – Poligraficzne GRYF, Ciechanów 2004

**Literatura uzupełniająca (do 4 pozycji):**

Kendik M., Negocjacje międzynarodowe, Wyd. Difin, Warszawa 2009  
Cialdini R., Wywieranie wpływu na ludzi, Gdańskie Wydawnictwo Psychologiczne, Gdańsk 2009  
Matsumo D., Juang L., Psychologia międzykulturowa, Gdańskie Wydawnictwo Psychologiczne, Gdańsk 2009