

KARTA PRZEDMIOTU**I. Dane podstawowe**

Nazwa przedmiotu	Praktyczna nauka języka francuskiego - język hiszpański korespondencja handlowa
Nazwa przedmiotu w języku angielskim	Practical French - Commercial correspondence
Kierunek studiów	Filologia romańska
Poziom studiów (I, II, jednolite magisterskie)	studia II stopnia
Forma studiów (stacjonarne, niestacjonarne)	stacjonarne
Dyscyplina	językoznawstwo
Język wykładowy	hiszpański/polski

Koordinator przedmiotu/osoba odpowiedzialna	mgr Julien Thibaud
---	--------------------

Forma zajęć	Liczba godzin	semestr	Punkty ECTS
ćwiczenia	30	III	4

Wymagania wstępne	1. Znajomość języka francuskiego przynajmniej na poziomie C1. 2. Umiejętność praktycznej obsługi komputera. 3. Umiejętność uczenia się, pracy indywidualnej i współpracy z innymi.
-------------------	--

II. Cele kształcenia dla przedmiotu

C1 Przygotowanie studentów do pracy w przedsiębiorstwie, w szczególności wykształcenie poprawnego i skutecznego posługiwania się językiem francuskim w sytuacjach komunikacji zawodowej.
C1 Przygotowanie studentów do pracy w przedsiębiorstwie, w szczególności wykształcenie poprawnego i skutecznego posługiwania się językiem francuskim w sytuacjach komunikacji zawodowej.

III. Efekty uczenia się dla przedmiotu wraz z odniesieniem do efektów kierunkowych

Symbol	Opis efektu przedmiotowego	Odniesienie do efektu kierunkowego
WIEDZA		
W_01	student ma ugruntowaną wiedzę z zakresu struktur gramatycznych i słownictwa specjalistycznego z zakresu korespondencji handlowej w języku francuskim na poziomie B2+	K_W01-02
W_02	student zna zasady stosowania struktur gramatycznych języka francuskiego odpowiednio do sytuacji komunikacyjnej	K_W02
W_03	student posiada uporządkowaną wiedzę na temat określonych problemów gramatycznych i leksykalnych związanych ze słownictwem specjalistycznym z zakresu korespondencji handlowej	K_W03
UMIEJĘTNOŚCI		
U_01	student posługuje się różnorodnymi strukturami językowymi	K_U01, K_U03,

	odpowiednio do swoich intencji i sytuacji komunikacyjnej, wykorzystując słownictwo specjalistyczne z zakresu korespondencji handlowej	K_U07-08
U_02	student właściwie interpretuje rozmaite struktury leksykalne i gramatyczne pojawiające się w komunikacji językowej	K_U01, K_U12
U_03	student potrafi unikać podstawowych błędów interferencyjnych w komunikacji zawodowej	K_U12, K_U17
KOMPETENCJE SPOŁECZNE		
K_01	student wykazuje aktywną postawę nakierowaną na chęć komunikacji i otwartość w eksploatacji zdobytej wiedzy i umiejętności, rozumie potrzebę ustawicznego doskonalenia własnych umiejętności językowych, w tym słownictwa specjalistycznego z zakresu korespondencji handlowej w języku francuskim	K_K01, K_K03
K_02	student dokonuje autoewaluacji nabytych kompetencji językowych z zakresu specjalistycznego języka francuskiego (korespondencja handlowa)	K_K13

IV. Opis przedmiotu/ treści programowe

<p>Ressources humaines (un CV, une lettre de motivation, une offre d'emploi, une simulation d'interview, une lettre d'engagement).</p> <p>Le contrat de travail (types, droits des salariés, rupture du contrat).</p> <p>Offre.</p> <p>Commande.</p> <p>Livraison, transport, assurance.</p> <p>Reclamation et réparation.</p> <p>Paie et facturation.</p> <p>Banque.</p> <p>Marketing et publicité.</p>
--

V. Metody realizacji i weryfikacji efektów uczenia się

Symbol efektu	Metody dydaktyczne (lista wyboru)	Metody weryfikacji (lista wyboru)	Sposoby dokumentacji (lista wyboru)
WIEDZA			
W_01	wykład konwersatoryjny	test	test
W_02	wykład konwersatoryjny	test	test
W_03	wykład konwersatoryjny	test	test
UMIEJĘTNOŚCI			
U_01	ćwiczenia praktyczne	Obserwacja	Inne: indywidualna ocena aktywności
U_02	ćwiczenia praktyczne	Praca pisemna	Oceniony tekst pracy pisemnej
U_03	ćwiczenia praktyczne	Praca pisemna	Oceniony tekst pracy pisemnej
KOMPETENCJE SPOŁECZNE			
K_01	dyskusja	Obserwacja	Inne: indywidualna ocena aktywności
K_02	dyskusja / praca	Obserwacja	Inne: indywidualna ocena

	zespołowa		aktywności / karta oceny pracy w grupie
--	-----------	--	---

VI. Kryteria oceny

Ocena niedostateczna

W Student nie posiada żadnej wiedzy z zakresu komunikacji handlowej w języku francuskim

U Student nie potrafi używać pojęć z zakresu komunikacji handlowej w języku francuskim

K Student nie pracuje nad osiągnięciem kompetencji komunikacyjnej, nie potrafi kierować pracą w zespole, przedstawiać własnych sądów i opinii, nie jest zainteresowany indywidualnym doskonaleniem kompetencji, nie potrafi wykorzystać zdobytej wiedzy w środowisku zawodowym

Ocena dostateczna

W Student posiada podstawową wiedzę z zakresu komunikacji handlowej w języku francuskim

U Student potrafi w stopniu dostatecznym używać pojęć z zakresu komunikacji handlowej w języku francuskim

K Student pracuje dostatecznie nad osiągnięciem kompetencji komunikacyjnej, potrafi kierować pracą w zespole, przedstawiać własne sądy i opinie, jest zainteresowany indywidualnym doskonaleniem kompetencji, potrafi wykorzystać zdobytą wiedzę w środowisku zawodowym

Ocena dobra

W Student posiada zadowalającą wiedzę z zakresu komunikacji handlowej w języku francuskim

U Student potrafi w stopniu zadowalającym używać pojęć z zakresu komunikacji handlowej w języku francuskim

K Student pracuje aktywnie nad osiągnięciem kompetencji komunikacyjnej, potrafi dobrze kierować pracą w zespole, przedstawiać własne sądy i opinie, jest zainteresowany indywidualnym doskonaleniem kompetencji, potrafi dobrze wykorzystać zdobytą wiedzę w środowisku zawodowym

Ocena bardzo dobra

W Student posiada pogłębioną wiedzę z zakresu komunikacji handlowej w języku francuskim

U Student bezbłędnie używa pojęć z zakresu komunikacji handlowej w języku francuskim

K Student intensywnie pracuje nad osiągnięciem kompetencji komunikacyjnej, potrafi znakomicie kierować pracą w zespole, przedstawiać własne sądy i opinie, jest bardzo zainteresowany indywidualnym doskonaleniem kompetencji, potrafi świetnie wykorzystać zdobytą wiedzę w środowisku zawodowym.

VII. Obciążenie pracą studenta

Forma aktywności studenta	Liczba godzin
Liczba godzin kontaktowych z nauczycielem	30
Liczba godzin indywidualnej pracy studenta	30

VIII. Literatura

Literatura podstawowa
Danilo, M. & J.-L. Penfornis, (1993): Le français de communication professionnelle, CLE International.
2. Gajewska E., Sowa M. & Piotrowski S. (2008): Korespondencja handlowa po francusku. Poradnik z płytą CD. Warszawa: Wiedza Powszechna.
3. Dany M., Noe C. (1991) : Les employés : services, commerce, industrie, Hachette, coll. « Le français et la profession ».
4. Descotes-Genon, Ch. et al. (1990) : La Messagerie, Pratique de la communication commerciale en

français, PUG.

5. Danilo, M. & B. Tauzin, (1990) : Le français de l'entreprise, CLE International.

6. Sanchez Macagno, M.-O. & L. Corado, (2001) : Faire des affaires en français. Analyser... S'entraîner... Communiquer..., Hachette Livre FLE.

7. Penfornis J.-L. (2004) : affaires.com, CLE International.

8. Gautier M. (2004) : banque-finance.com, CLE International

Literatura uzupełniająca

Materiały własne prowadzącego