

Nazwa modułu kształcenia	„Znajdź się na Bliskim Wschodzie”
Język kształcenia	Język polski
Cele kształcenia	Umożliwia poznanie podstawowych wymiarów kultury występujących w wybranych społeczeństwach bliskowschodnich i zagrożeń wynikających z ich zderzenia z kulturą europejską oraz rozwiązań służących uniknięciu sytuacji konfliktowych w relacjach biznesowych.
Efekty kształcenia dla modułu kształcenia	<p><b>Wiedza</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Wymieni i opíše pojęcia definiujące różne wymiary komunikacji międzykulturowej w kontekście biznesowym</li> <li>• Rozpozna podstawowe wymiary kultur występujących w społeczeństwach i zagrożenia wynikające z ich zderzenia oraz identyfikuje zagrożenia wynikające z różnorodności kulturowej</li> <li>• Rozpozna czynniki, które identyfikują obszar Bliskiego Wschodu jako całość</li> <li>• Wymieni założenia religijne w kulturze Bliskiego Wschodu</li> </ul> <p><b>Umiejętności</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Potrafi operować podstawowymi zwrotami grzecznościowymi w języku arabskim</li> <li>• Identyfikuje główne różnice kulturowe i proponuje jak szukać wspólnych płaszczyzn komunikacji</li> </ul> <p><b>Kompetencje społeczne</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Potrafi określić cechy i różnice w etykiecie biznesowej kraju wybranego kontrahenta i zaproponować odpowiedni schemat zachowania biznesowego</li> </ul>

	<ul style="list-style-type: none"> <li>Ma świadomość znaczenia wartości kulturowych na Bliskim Wschodzie, więc może uczestniczyć w przygotowaniu projektów uwzględniających aspekty ekonomiczne i polityczne Wschodu i Zachodu</li> </ul>
<b>Metody sprawdzania i kryteria oceny efektów kształcenia uzyskanych przez uczestników</b>	Test interaktywny przed i po zrealizowaniu kursu
<b>Imię i nazwisko osoby/osób prowadzących moduł</b>	Natalia Ożegalska-Łukasik (kontakt@znajdz-sie.pl)
<b>Stosowane metody dydaktyczne</b>	E-learning
<b>Treści modułu kształcenia</b>	<p><b>I. Podstawy komunikacji międzykulturowej</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Komunikacja-kultura-biznes</li> <li>Typologie kultur wg Gestelanda i Hofstede</li> <li>Kulturowe modele zachowań w biznesie: znaczenie statusu społecznego, hierarchii, władzy i okazywania szacunku, stosunek do czasu i harmonogramów, niewerbalne sposoby zachowania w biznesie – próby godzenia różnych systemów wartości.</li> </ul> <p><b>II. Specyfika Bliskiego Wschodu – uwarunkowania społeczno-kulturowe</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Co łączy i dzieli kraje Bliskiego Wschodu</li> <li>Religie jako klucz do zrozumienia kultury Bliskiego Wschodu</li> <li>Specyfika języka arabskiego</li> </ul> <p><b>III. Europejczyk na Bliskim Wschodzie - etykieta biznesowa i techniki komunikacji z bliskowschodnimi partnerami</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Różnice komunikacyjne. „My vs Oni” Europa oczami mieszkańców regionu Bliskiego Wschodu.</li> <li>Savoir-vivre w biznesie – właściwe i niewłaściwe prezenty, odpowiedni strój, mowa ciała, hierarchia, tabu, podejście do czasu i styl negocjacji.</li> <li>Kierunek: Bliski Wschód – atrakcyjne perspektywy, obiecująca współpraca z krajami Zatoki Perskiej: Arabia Saudyjska, Katar i ZEA oraz z Izraelem</li> </ul>

<b>Nakład pracy kursanta</b>	Udział w szkoleniach e-learningowych – 3h
<b>Korzyści płynące z realizacji szkolenia</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Szybciej zidentyfikujesz osobę decyzyjną w zespole kontrahenta</li><li>• Zaakceptujesz ograniczenia współpracy z partnerem bliskowschodnim wynikające z religii</li><li>• Zminimalizujesz frustrację wynikającą z odmiennego postrzegania czasu</li><li>• Lepiej zaplanujesz strategię negocjacyjną</li><li>• Zaprojektujesz wizytówkę, którą dobrze zapamięta Twój kontrahent</li><li>• Przywieziesz trafiony prezent dla partnera bliskowschodniego</li><li>• W trakcie wizyty na Bliskim Wschodzie nie popełnisz faux pax w trakcie tzw. small talk</li></ul>