



Przedmiot: Cultural aspects of international business				
Forma zajęć: ćwiczenia	Semestr: 2	Rok: 1	Wymiar godzin: 15	Punkty ECTS: 0
Forma zaliczenia: egzamin		Typ przedmiotu: obowiązkowy		Język nauczania: angielski
Kierunek: Międzynarodowe Stosunki Gospodarcze			Tryb: stacjonarne	Rodzaj: magisterskie
Specjalność: International Business				
Katedra: Międzynarodowych Stosunków Gospodarczych				
Stopień naukowy wykładowcy: dr		Imię i nazwisko wykładowcy: Aleksandra Kuźmińska-Haberla		

Wymagania wstępne (przedmioty wprowadzające):

International business

Program przedmiotu:

1. Cultural differences in international marketing - case studies
2. Cultural differences in international in the management of international personnel
3. Profiles of negotiators from selected cultures:
China
Japan
USA
Great Britain
Germany
Russia
Brasil
France
Spain
Australia
India

Metody dydaktyczne:

case studies, the use of audiovisual techniques

Cele przedmiotu:

The module will allow students to develop their understanding of cultural aspects of international business. Students will find out about main cultural orientations, different negotiation styles, management styles, etc. After completing the module students should achieve competence to work within international business environment.

Warunki zaliczenia:

Students should prepare a presentation on negotiation style in selected country

Literatura podstawowa (do 4 pozycji):

1. Deresky H., International Management: Managing Across Borders and Cultures, Prentice Hall, Upper Saddle River, New Jersey 2000.
2. Ferraro G.P., The Cultural Dimension of International Business, Prentice Hall, Upper Saddle River, New Jersey 2002.
3. Gesteland R.R., Cross – Cultural Business Behavior. Marketing Negotiating and Managing Across Cultures, Copenhagen Business School Press, Copenhagen 2001.

Literatura uzupełniająca (do 4 pozycji):

1. Hofstede G., Cultures and Organizations. Intercultural Cooperation and Its Importance for Survival. Software of the Mind, HarpersCollinsPublishers, 1994.
2. Katz L., Negotiating International Business: The Negotiator's Reference Guide to 50 Countries Around the World, Lothar Katz, 2006.