**In Company Upper-intermediate (B2) – rozkład materiału 60h lekcyjnych**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **ROZDZIAŁ****LICZBA GODZIN** | **TEMATYKA****SŁOWNICTWO** | **GRAMATYKA** | **UMIEJĘTNOŚCI** **JĘZYKOWE** | **UMIEJĘTNOŚCI Z ZAKRESU** **KOMUNIKACJI BIZNESOWEJ** |
| **Student’s Book 02****5h** | SpotkaniaParafrazowanieDostarczanie złych wiadomości | tryby warunkowe | **Czytanie**: spotkania – dostarczanie złych wiadomości**Słuchanie**: spotkania**Pisanie**: raport | Branie udziału w spotkaniachParafrazowanieZwracanie uwagi na niezgodnościDostarczanie złych wiadomościPisanie raportu |
| **Student’s Book 04****5h** | PrezentowanieUdzielanie informacji zwrotnejWykorzystywanie pomocy wizualnych | czasowniki modalne | **Czytanie**: artykuły dotyczące pracy głosem i wykorzystywania pomocy wizualnych w prezentowaniu**Słuchanie**: wiadomości głosowe, prezentacje, audycja radiowa, monolog Szekspirowski | PrezentowanieUdzielanie informacji zwrotnejWykorzystywanie pomocy wizualnychPrzyciąganie i zatrzymywanie uwagiPraca głosem podczas prezentacji |
| **Student’s Book 05****5h** | Telefony, tablety, emailRozmowy telefoniczneReklamacjeProblemy i rozwiązania | pytania złożone | **Czytanie**: artykuł dotyczący osób, które dużo mówią**Słuchanie**: rozmowa z osobą, która dużo mówi, rozmowa dotycząca reklamacji, dyskusje dotyczące problemów i rozwiązań  | Mówienie o użyteczności telefonuRadzenie sobie z osobami, które dużo mówiąSkładanie i przyjmowanie reklamacjiSpekulowanie na temat problemuRozwiązywanie problemów przez telefon |
| **Student’s Book 06****5h** | Prowadzenie spotkańKapitał, finanse firmyDyplomatyczne wyrażanie braku zgody | łączniki | **Czytanie**: artykuł dotyczący zachowań podczas spotkań, strategie wyrażanie niezgody**Słuchanie**: audycja radiowa – alternatywne podejścia do spotkań, zarządzanie spotkaniami | Prowadzenie spotkaniaMówienie o dynamice spotkańDyplomatyczne wyrażanie braku zgodyWyrażanie kontrastu |
| **Student’s Book 08****5h** | PrezentowanieInnowacyjnośćStereotypyCzasowniki frazowe | strona bierna | **Czytanie**: strona internetowa dotycząca specjalistów ds. wdrażania innowacji**Słuchanie**: wypowiedzi prezenterów dotyczące stresu, rozmowa dotycząca oczekiwań wobec prezentacji, prezentacja dotycząca nowego pomysłu biznesowego | Mówienie o wystąpieniach publicznychMówienie o stereotypach narodowychOpisywanie dobrej prezentacjiMówienie o innowacyjności w miejscu pracyPrezentowanie pomysłu nowego produktu lub usługi |
| **Student’s Book 09****5h** | Nawiązywanie kontaktówRozmowy towarzyskie | zdania z kilkoma czasownikami (*verb patterns*) | **Czytanie**: ankieta dotycząca networkingu, artykuł dotyczący sportu i biznesu**Słuchanie**: rozmowy towarzyskie, rozmowa podczas wizyty w domu | Mówienie o pierwszych wrażeniachNawiązywanie kontaktówWizyta w domu współpracownika |
| **Student’s Book 10****5h** | Podejmowanie decyzjiMarketingZarządzanie kryzysowe | rodzajniki | **Czytanie**: strona internetowa – czarne scenariusze, sytuacje kryzysowe**Słuchanie**: porady dotyczące przetrwania w sytuacjach kryzysowych, spotkania mające na celu podjęcie decyzji, studium przypadku – kryzys marki Coca-Cola | Mówienie o podejmowaniu decyzji w trudnych sytuacjachUdzielanie porad dotyczących problematycznych sytuacji i dylematówBranie udziału w spotkaniu dotyczącym sytuacji kryzysowej |
| **Student’s Book 12****5h** | PerswazjaPrezentowanie nowego pomysłu | - | **Czytanie**: artykuł dotyczący budowania siatki darczyńców | Stosowanie technik perswazjiWpływanie na rozmówcęPrezentowanie nowego pomysłu |
| **Student’s Book 13****5h** | PrezentowanieWywieranie wrażeniaCharyzmaMetafory | techniki retoryczne | **Czytanie**: wycinek tekstu dotyczący sposobów rozpoczynania prezentacji**Słuchanie**: otwarcia prezentacji, wycinki przemów politycznych, podsumowania czterech prezentacji | Rozpoczynanie i zakańczanie prezentacjiRozpoznawanie technik retorycznychWywieranie wrażenia poprzez dobór technik i języka |
| **Student’s Book 14****5h** | Podróże biznesoweRozmowy towarzyskieOpowiadanie anegdot | czasy gramatyczne - narracja | **Czytanie**: wycinki z przewodnika turystycznego**Słuchanie**: wypowiedzi dotyczące najgorszych doświadczeń z podróży samolotem, rozmowy podczas lunchu | Mówienie o przygotowaniach do podróży i podróżach biznesowychRozpoznawanie elipsy w rozmowieRozpoczynanie rozmowyOpowiadanie anegdotyProwadzenie rozmowy podczas lunchu |
| **Student’s Book 16****5h** | Tele- i wideokonferencjePersonelProces produkcyjny | mowa zależna | **Czytanie**: strona internetowa – korzyści wynikające ze stosowania TelePresence, wiadomości email dotyczące sesji filmowej**Słuchanie**: niespodziewana rozmowa telefoniczna, telekonferencja w sytuacji awaryjnej | Mówienie o sposobach wykorzystania narzędzi tele- i wideokonferencyjnychMówienie o podejmowaniu działania w sytuacji kryzysowejUzupełnianie notatek z telekonferencjiBranie udziału w telekonferencji |
| **Student’s Book 17****5h** | Negocjacje | język dyplomacji i perswazji | **Czytanie**: analiza negocjacji, artykuł dotyczący przemysłu muzycznego**Słuchanie**: negocjacje, rozmowy dotyczące strategii negocjacyjnych, spotkanie dotyczące pozyskania nowego twórcy | Rozpoznawanie technik negocjacyjnychNegocjowanie kontaktu |