**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** | Spotkania  Parafrazowanie  Dostarczanie złych wiadomości | tryby warunkowe | **Czytanie**: spotkania – dostarczanie złych wiadomości  **Słuchanie**: spotkania  **Pisanie**: raport | Branie udziału w spotkaniach  Parafrazowanie  Zwracanie uwagi na niezgodności  Dostarczanie złych wiadomości  Pisanie raportu |
| **Student’s Book 04**  **5h** | Prezentowanie  Udzielanie informacji zwrotnej  Wykorzystywanie pomocy wizualnych | czasowniki modalne | **Czytanie**: artykuły dotyczące pracy głosem i wykorzystywania pomocy wizualnych w prezentowaniu  **Słuchanie**: wiadomości głosowe, prezentacje, audycja radiowa, monolog Szekspirowski | Prezentowanie  Udzielanie informacji zwrotnej  Wykorzystywanie pomocy wizualnych  Przyciąganie i zatrzymywanie uwagi  Praca głosem podczas prezentacji |
| **Student’s Book 05**  **5h** | Telefony, tablety, email  Rozmowy telefoniczne  Reklamacje  Problemy 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 telefonu  Radzenie sobie z osobami, które dużo mówią  Składanie i przyjmowanie reklamacji  Spekulowanie na temat problemu  Rozwiązywanie problemów przez telefon |
| **Student’s Book 06**  **5h** | Prowadzenie spotkań  Kapitał, finanse firmy  Dyplomatyczne wyrażanie braku zgody | łączniki | **Czytanie**: artykuł dotyczący zachowań podczas spotkań, strategie wyrażanie niezgody  **Słuchanie**: audycja radiowa – alternatywne podejścia do spotkań, zarządzanie spotkaniami | Prowadzenie spotkania  Mówienie o dynamice spotkań  Dyplomatyczne wyrażanie braku zgody  Wyrażanie kontrastu |
| **Student’s Book 08**  **5h** | Prezentowanie  Innowacyjność  Stereotypy  Czasowniki 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 publicznych  Mówienie o stereotypach narodowych  Opisywanie dobrej prezentacji  Mówienie o innowacyjności w miejscu pracy  Prezentowanie pomysłu nowego produktu lub usługi |
| **Student’s Book 09**  **5h** | Nawiązywanie kontaktów  Rozmowy 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 wrażeniach  Nawiązywanie kontaktów  Wizyta w domu współpracownika |
| **Student’s Book 10**  **5h** | Podejmowanie decyzji  Marketing  Zarządzanie 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 sytuacjach  Udzielanie porad dotyczących problematycznych sytuacji i dylematów  Branie udziału w spotkaniu dotyczącym sytuacji kryzysowej |
| **Student’s Book 12**  **5h** | Perswazja  Prezentowanie nowego pomysłu | - | **Czytanie**: artykuł dotyczący budowania siatki darczyńców | Stosowanie technik perswazji  Wpływanie na rozmówcę  Prezentowanie nowego pomysłu |
| **Student’s Book 13**  **5h** | Prezentowanie  Wywieranie wrażenia  Charyzma  Metafory | techniki retoryczne | **Czytanie**: wycinek tekstu dotyczący sposobów rozpoczynania prezentacji  **Słuchanie**: otwarcia prezentacji, wycinki przemów politycznych, podsumowania czterech prezentacji | Rozpoczynanie i zakańczanie prezentacji  Rozpoznawanie technik retorycznych  Wywieranie wrażenia poprzez dobór technik i języka |
| **Student’s Book 14**  **5h** | Podróże biznesowe  Rozmowy towarzyskie  Opowiadanie 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 biznesowych  Rozpoznawanie elipsy w rozmowie  Rozpoczynanie rozmowy  Opowiadanie anegdoty  Prowadzenie rozmowy podczas lunchu |
| **Student’s Book 16**  **5h** | Tele- i wideokonferencje  Personel  Proces 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 wideokonferencyjnych  Mówienie o podejmowaniu działania w sytuacji kryzysowej  Uzupełnianie notatek z telekonferencji  Branie 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 negocjacyjnych  Negocjowanie kontaktu |