|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Wypełnia Zespół Kierunku | Nazwa modułu (bloku przedmiotów): **PRZEDMIOTY DO WYBORU** | | | | | | Kod modułu: **D** | |
| Nazwa przedmiotu: **Autoprezentacja i wystąpienia publiczne** | | | | | | Kod przedmiotu**: 36.4.** | |
| Nazwa jednostki organizacyjnej prowadzącej przedmiot / moduł: **Instytut Ekonomiczny** | | | | | | | |
| Nazwa kierunku: **LOGISTYKA** | | | | | | | |
| Forma studiów: **SS** | | | | Profil kształcenia: **praktyczny** | | | |
| Rok / semestr**: I/I** | Status przedmiotu /modułu: **do wyboru** | | | | Język przedmiotu / modułu: **polski** | | |
| Forma zajęć | wykład | ćwiczenia | laboratorium | | projekt | seminarium | inne (wpisać  jakie) |
| Wymiar zajęć  (godz.) |  | 30 |  | |  |  |  |

|  |  |
| --- | --- |
| Koordynator przedmiotu / modułu | dr Olga Filaszkiewicz |
| Prowadzący zajęcia | dr Olga Filaszkiewicz |
| Cel kształcenia przedmiotu / modułu | Przedmiot służy zrozumieniu złożoności problematyki i specyfiki sztuki autoprezentacji, kładzie nacisk na naukę samodzielnego jej przygotowania i praktycznego zastosowania w konkretnych sytuacjach społecznych i zawodowych. |
| Wymagania wstępne | brak |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **EFEKTY UCZENIA SIĘ** | | |
| Nr efektu uczenia się/ grupy efektów | Opis efektu uczenia się | Kod kierunkowego efektu uczenia się |
| 01 | Ma wiedzę odnośnie postaw człowieka oraz ujęcia teorii motywacji i negocjacji; zasad wpływu na ludzi;; | K1P\_W08 |
| 02 | Potrafi efektywnie komunikować się w środowisku i otoczeniu zawodowym w języku polskim; prezentować własne opinie i oceny | K1P\_U10 |
| 03 | Ma świadomość konieczności uczenia się przez całe życie, pogłębiania posiadanej wiedzy i umiejętności, dzięki czemu potrafi wskazać i realizować kierunki własnego rozwoju; | K1P\_K01 |
| 04 | Wpływa na kształtowanie kultury osobistej w środowisku pracy oraz dba o pozytywny wizerunek instytucji w oczach mediów i opinii publicznej | K1P\_K05 |

|  |
| --- |
| **TREŚCI PROGRAMOWE** |
| **Ćwiczenia** |
| Zasady tworzenia wystąpień publicznych, rodzaje prezentacji, narzędzia multimedialne i ich rola w wystąpieniach publicznych, struktura wystąpień publicznych, przygotowanie prezentacji, wybór, rozplanowanie i aranżacja materiału. Komunikacja interpersonalna - werbalne aspekty komunikacji - rola komunikacji werbalnej w autoprezentacji i skutecznej komunikacji, nieporozumienia komunikacyjne, techniki aktywnego słuchania. Komunikacja interpersonalna - niewerbalne aspekty komunikacji - mowa ciała i proksemika wystąpień publicznych; rola komunikacji niewerbalnej w autoprezentacji. Metody wywierania wpływu, budowanie pozytywnego obrazu siebie i zjednywanie sobie ludzi - współczesna technika wywierania wpływu. Zasady savoir vivre w życiu prywatnym i biznesowym. CV i rozmowa kwalifikacyjna, przygotowanie do rozmowy kwalifikacyjnej. Stres i trema – zachowania w sytuacjach trudnych emocjonalnie i pod wpływem stresu lub tremy. |

|  |  |
| --- | --- |
| Literatura podstawowa | 1. Cialdini R.B., Wywieranie wpływu na ludzi. Sopot 2016 2. Trojanowski M., Prezentacje i wystąpienia w biznesie, Warszawa 2018 3. Leary, M., Wywieranie wrażenia na innych. O sztuce autoprezentacji. Gdańsk 2003 |
| Literatura uzupełniająca | 1. Maj-Osytek M., Komunikacja niewerbalna. Autoprezentacja, relacje, mowa ciała, Wrocław 2014. 2. Adler R. B. i in. Relacje interpersonalne. Proces porozumiewania się, Warszawa 2018. |
| Metody kształcenia stacjonarnego | Prezentacja, w tym multimedialna; Praca w grupach; Dyskusja |
| Metody kształcenia  z wykorzystaniem metod i technik kształcenia na odległość | nie dotyczy |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Metody weryfikacji efektów uczenia się | | Nr efektu uczenia się/grupy efektów |
| Aktywny udział w ćwiczeniach | | 01-04 |
| Prezentacja: przygotowanie i przedstawienie | | 01-04 |
| Formy i warunki zaliczenia | Aktywny udział w ćwiczeniach 30%  Przedstawienie przygotowanej prezentacji na wybrany temat z zachowaniem wytycznych, wiedzy i umiejętności uzyskanych w trakcie zajęć: 70% | |

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **NAKŁAD PRACY STUDENTA** | | | |
| Rodzaj działań/zajęć | Liczba godzin | | |
| Ogółem | W tym zajęcia powiązane z praktycznym przygotowaniem zawodowym | W tym udział w zajęciach przeprowadzanych z wykorzystaniem metod i technik kształcenia na odległość |
| Udział w wykładach |  |  |  |
| Samodzielne studiowanie | 10 |  |  |
| Udział w ćwiczeniach audytoryjnych  i laboratoryjnych, warsztatach, seminariach | 30 | 30 |  |
| Samodzielne przygotowywanie się do ćwiczeń | 10 | 10 |  |
| Przygotowanie projektu / eseju / itp. |  |  |  |
| Przygotowanie się do egzaminu / zaliczenia |  |  |  |
| Udział w konsultacjach | 1 |  |  |
| Inne |  |  |  |
| **ŁĄCZNY nakład pracy studenta w godz.** | 51 | 40 |  |
| **Liczba punktów ECTS za przedmiot** | **2** | | |
| Liczba punktów ECTS związana z zajęciami praktycznymi | 1,6 | | |
| Liczba punktów ECTS związana z kształceniem na odległość (kształcenie z wykorzystaniem metod i technik kształcenia na odległość) | 0 | | |
| Liczba punktów ECTS związana za zajęciami wymagającymi bezpośredniego udziału nauczycieli akademickich | 1,2 | | |