

Karta przedmiotu

| | | | | | | | |
|--|--|---|--|-----------------------|---------|------------|-------|
| Nazwa i kod przedmiotu | Techniki prezentacji biznesowej (Ćw. audytoryjne), PG_00119325 | | | | | | |
| Kierunek studiów | Międzynarodowe stosunki gospodarcze (O) | | | | | | |
| Data rozpoczęcia studiów | październik 2024 r. | Rok akademicki realizacji przedmiotu | 2026/2027 | | | | |
| Poziom kształcenia | I stopnia - licencjackie | Grupa zajęć | Grupa zajęć obowiązkowych z zakresu kierunku studiów | | | | |
| Forma studiów | stacjonarne | Sposób realizacji | na uczelni | | | | |
| Rok studiów | 3 | Język wykładowy | polski | | | | |
| Semestr studiów | 5 | Liczba punktów ECTS | 1.0 | | | | |
| Profil kształcenia | ogólnoakademicki | Forma zaliczenia | zaliczenie | | | | |
| Jednostka prowadząca | Wydział Ekonomiczny -> Katedra Biznesu Międzynarodowego -> Zakład Strategii Marketingowych | | | | | | |
| Imię i nazwisko wykładowcy (wykładowców) | Odpowiedzialny za przedmiot | dr Tomasz Konewka | | | | | |
| | Prowadzący zajęcia z przedmiotu | dr Tomasz Konewka | | | | | |
| Formy zajęć | Forma zajęć | Wykład | Ćwiczenia | Laboratorium | Projekt | Seminarium | RAZEM |
| | Liczba godzin zajęć | 0.0 | 15.0 | 0.0 | 0.0 | 0.0 | 15 |
| | W tym liczba godzin zajęć na odległość: 0.0 | | | | | | |
| Aktywność studenta i liczba godzin pracy | Aktywność studenta | Udział w zajęciach dydaktycznych, objętych planem studiów | Udział w konsultacjach | Praca własna studenta | RAZEM | | |
| | Liczba godzin pracy studenta | 15 | 0.0 | 0.0 | 15 | | |
| Cel przedmiotu | Przygotowanie studentów do stosowania różnych metod i technik prezentacji własnych projektów oraz zapoznanie z zasadami budowy poszczególnych rodzajów prezentacji. Umiejętność pokonywania tremy podczas wystąpienia publicznego. | | | | | | |

| | | | |
|---|--|---|--|
| Efekty uczenia się przedmiotu | Efekt kierunkowy | Efekt z przedmiotu | Sposób weryfikacji i oceny efektu |
| | [MSGL3_U10] potrafi aktywnie brać udział w debacie, prezentować własne stanowisko, popierając je argumentacją opartą na wybranych teoriach, poglądach różnych autorów i/lub danych statystycznych | student potrafi aktywnie brać udział w debacie, prezentować własne stanowisko, popierając je argumentacją | [SU1] wypowiedź ustna/rozmowa/diskusja [SU6] demonstracja umiejętności praktycznych |
| | [MSGL3_W08] zna i rozumie fundamentalne dylematy współczesnej cywilizacji, w tym strategię zrównoważonego rozwoju i społeczną odpowiedzialność biznesu | student zna i rozumie fundamentalne dylematy współczesnej cywilizacji, w tym strategię zrównoważonego rozwoju i społeczną odpowiedzialność biznesu | [SW5] realizacja zadania problemowego |
| | [MSGL3_K04] jest gotów myśleć i działać w sposób przedsiębiorczy; dostosowuje się do nowych sytuacji i warunków, podejmuje wyzwania kreatywnego myślenia, jest odporny na porażki, umie identyfikować zagrożenia oraz ocenić ryzyko ich wystąpienia | student jest gotów myśleć i działać w sposób samodzielny, podejmuje wyzwania kreatywnego myślenia, jest odporny na porażki, umie identyfikować zagrożenia oraz ocenić ryzyko ich wystąpienia | [SK6] demonstracja umiejętności praktycznych |
| | [MSGL3_W03] ma zaawansowaną i uporządkowaną wiedzę o gospodarce światowej oraz międzynarodowych stosunkach gospodarczych, rozumie proces ich ewolucji, w tym jej przyczyny i konsekwencje | student ma zaawansowaną i uporządkowaną wiedzę o gospodarce światowej oraz międzynarodowych stosunkach gospodarczych | [SW2] prezentacja/projekt/referat/raport |
| Treści przedmiotu | <p>Doskonalenie umiejętności doskonałego mówcy</p> <p>Ćwiczenia stosujące różne rodzaje wystąpień biznesowych</p> <p>Przygotowanie prezentacji handlowej.</p> <p>Elementy wystąpienia kryzysowego</p> <p>Elementy storytellingu, umiejętność opowiadania historii jako element wystąpienia biznesowego</p> <p>Metody pokonywania tremy w wystąpieniach publicznych</p> | | |
| Wymagania wstępne i dodatkowe | | | |
| Sposoby i kryteria oceniania osiągniętych efektów uczenia się | Sposób oceniania (składowe) | Próg zaliczeniowy | Składowa oceny końcowej |
| | egzamin pisemny - test | 51.0% | 100.0% |
| Zalecana lista lektur | Podstawowa lista lektur | <p>Peter Coughter, Sztuka perswazji i skuteczne techniki prezentacji, Wydawnictwo Studio EMKA, Warszawa 2014</p> <p>Rzędowscy, Mówca doskonały, Wydawnictwo HELION, Gliwice 2018</p> <p>Rene mouliner, Techniki sprzedaży, PWE, Warszawa 2007</p> | |
| | Uzupełniająca lista lektur | brak | |
| | Adresy eZasobów | Adresy na platformie eNauczanie: | |
| Przykładowe zagadnienia/ przykładowe pytania/ realizowane zadania | | | |
| Praktyki zawodowe w ramach przedmiotu | Nie dotyczy | | |