

Karta przedmiotu

Nazwa i kod przedmiotu	Techniki prezentacji biznesowej (Wykład), PG_00119324						
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	15.0	0.0	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 pracy w zespole poszczególnych działów przedsiębiorstwa. Zapoznanie się z metodami i technikami prezentacji własnych projektów, 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
	[MSG3_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	[SW1] wypowiedź ustna/rozmowa/diskusja
	[MSG3_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 przedsiębiorczy; dostosowuje się do nowych sytuacji i warunków	[SK5] realizacja zadania problemowego [SK8] obserwacja samodzielnej lub zespołowej pracy studenta
	[MSG3_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	[SU1] wypowiedź ustna/rozmowa/diskusja [SU5] realizacja zadania problemowego
[MSG3_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	[SW1] wypowiedź ustna/rozmowa/diskusja	
Treści przedmiotu	<p>Pięć umiejętności doskonałego mówcy.</p> <p>Rodzaje wystąpień biznesowych.</p> <p>Przygotowanie prezentacji handlowej.</p> <p>Elementy wystąpienia kryzysowego jako element zarządzania kryzysowego w przedsiębiorstwie.</p> <p>Elementy storytellingu, umiejętność opowiadania historii jako element wystąpienia biznesowego.</p> <p>Metody pokonywania tremy.</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	Peter Coughter, Sztuka perswazji i skuteczne techniki prezentacji, Wydawnictwo Studio EMKA, Warszawa 2014  Rzedowscy, Mówca doskonały, Wydawnictwo HELION, Gliwice 2018  Rene mouliner, Techniki sprzedaży, PWE, Warszawa 2007	
	Uzupełniająca lista lektur	brak	
	Adresy eZasobów	Adresy na platformie eNauczanie:	
Przykładowe zagadnienia/ przykładowe pytania/ realizowane zadania			
Praktyki zawodowe w ramach przedmiotu	Nie dotyczy		