Uniwersytet Gdański

Karta przedmiotu

Nazwa i kod przedmiotu	Techniki prezentacji biznesowej, PG_00199274		
Kierunek studiów	Międzynarodowe stosunki gospodarcze (O)		
Data rozpoczęcia studiów	październik 2026 r.	Rok akademicki realizacji przedmiotu	2028/2029
Poziom kształcenia	I stopnia - licencjackie	Grupa zajęć	Grupa zajęć obowiązkowych z zakresu kierunku studiów Grupa zajęć fakultatywnych Grupa zajęć powiązanych z prowadzonymi badaniami naukowymi w dziedzinie nauki związanej z kierunkiem - profil ogólnoakademicki
Forma studiów	stacjonarne	Sposób realizacji	na uczelni
Rok studiów	3	Język wykładowy	polski
Semestr studiów	5	Liczba punktów ECTS	2.0
Profil kształcenia	ogólnoakademicki	Forma zaliczenia	zaliczenie
Jednostka prowadząca	Rektor -> Wydział Ekonomiczny -> Katedra Biznesu Międzynarodowego -> Zakład Strategii Marketingowych		
Imię i nazwisko wykładowcy (wykładowców)	Odpowiedzialny za przedmiot	dr Tomasz Konewka	
	Prowadzący zajęcia z przedmiotu		

Formy zajęć							
	Forma zajęć	Wykład	Ćwiczenia	Laboratorium	Projekt	Seminarium	RAZEM
	Liczba godzin zajęć	15.0	15.0	0.0	15.0	0.0	45
	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	45	0.0	5.0	50

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
[MSGL3_K04] wykazuje gotowość do myślenia i działania 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, podejmuje wyzwania kreatywnego myślenia, jest odporny na porażki, umie identyfikować zagrożenia oraz ocenić ryzyko ich wystąpienia.	[SK6] demonstracja umiejętności praktycznych [SK8] obserwacja samodzielnej lub zespołowej pracy studenta
[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 opartą na wybranych teoriach lub danych statystycznych.	[SU1] wypowiedź ustna/rozmowa/ dyskusja [SU5] realizacja zadania problemowego [SU6] demonstracja umiejętności praktycznych
[MSGL3_W08] zna i rozumie różne 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. Pogłębienie tej problematyki jest możliwe na konsultacjach.	[SW1] wypowiedź ustna/rozmowa/ dyskusja
[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 potrafi wykonać zadanie projektowe dotyczące wybranych tematów z gospodarki światowej i międzynarodowych stosunków gospodarczych oraz konsultuje jego założenia i postępy z prowadzącym zajęcia podczas konsultacji oraz bloków projektowych. Bloki projektowe ujęte są w planie zajęć, a terminy i miejsca konsultacji opublikowane na stronie internetowej UG.	[SW2] prezentacja/projekt/referat/ raport [SW5] realizacja zadania problemowego

Treści przedmiotu

Umiejętności doskonałego mówcy.

Rodzaje wystąpień biznesowych.

Przygotowanie prezentacji handlowej.

Elementy wystąpienia kryzysowego jako element zarządzania kryzysowego w przedsiębiorstwie.

Elementy storytellingu, umiejętność opowiadania historii jako element wystąpienia biznesowego.

Metody pokonywania tremy.

Wymagania wstępne i dodatkowe

Sposoby i kryteria oceniania osiąganych efektów uczenia się

Sposób oceniania (składowe)	Próg zaliczeniowy	Składowa oceny końcowej
aktywny udział w zajęciach	51.0%	20.0%
projekt	51.0%	40.0%
pisemny egzamin z wykładu	51.0%	40.0%

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	Tomasz Konewka, Współczesne puszki konserwowe - zapewnienie konkurencyjności twojej marce - wywiad z dyrektorem handlowym firmy CROWN Food Poland - Tomaszem Konewką, Opakowanie, 2005
Adresy eZasobów	

Przykładowe zagadnienia/ przykładowe pytania/ realizowane zadania	
Praktyki zawodowe w ramach przedmiotu	Nie dotyczy

Dokument wygenerowany elektronicznie. Nie wymaga pieczęci ani podpisu.