

Nazwa przedmiotu		Techniki prezentacji biznesowej				Kod ECTS	14.3.E.SZ.2215				
						Pkt.ECTS	3				
Jednostka prowadząca przedmiot		IHZ	Nazwa kierunku		MSG	Nazwa specjalności		MM;			
Nazwisko prowadzącego		dr Monika Grottel									
Forma zajęć/Liczba godzin											
Wykład	15	Ćwiczenia	15	Konwersatoria	0	Laboratoria komputerowe	0	Seminaria	0	Lektoraty	0
Forma aktywności						Rok i rodzaj studiów:		3 SS1,			
Godziny z udziałem nauczyciela akademickiego (w tym konsultacje, egzaminy i inne):					39	Semestr:		5,			
Godziny bez udziału nauczyciela akademickiego (samodzielna praca studenta):					11	Status przedmiotu:		Obligatoryjny			
Sumaryczna liczba godzin:					50	Język wykładowy:		polski			
Sposób realizacji zajęć		Zajęcia w sali dydaktycznej.									
Metody dydaktyczne		Wykłady z prezentacjami multimedialnymi, Ćwiczenia z wykorzystaniem metod aktywizujących, Dyskusja na zajęciach konwersatoryjnych, Projekty indywidualne, Aktywność w grupach, współpraca, Studia przypadków,									
Określenie przedmiotów wprowadzających wraz z wymogami wstępnymi											
Wymagania formalne		<ul style="list-style-type: none"> • sprzedaż i negocjacje 									
Wymagania wstępne		<ul style="list-style-type: none"> • umiejętność obsługi komputera • wiedza na temat źródeł informacji biznesowych • umiejętność wyszukiwania informacji w internecie • znajomość podstawowych zasad komunikacji 									
Sposób i forma zaliczenia oraz kryteria oceny											
Sposób zaliczenia		Zaliczenie na ocenę									
Kryteria oceny		<p>Zaliczenie ćwiczeń:</p> <ol style="list-style-type: none"> obecność i aktywność na zajęciach 10 pkt praca nad projektem zespołowym 20 pkt <p>Zaliczenie przedmiotu:</p> <p>prezentacja biznesowa przygotowana w zespołach przedstawiona na forum grupy - 40 pkt</p> <p>Prezentacja za 40 pkt jest przygotowywana i przedstawiana samodzielnie, przez zespół studentów, dotyczy wybranego zagadnienia z zakresu biznesu międzynarodowego. Prezentacja jest przedstawiana w formie multimedialnej przez cały zespół. Prezentacje, których treści zostały skopiowane oceniane będą negatywnie.</p> <p>Przy ocenie prezentacji pod uwagę brane są następujące elementy:</p> <ul style="list-style-type: none"> • plan prezentacji (10 pkt), • cel i temat prezentacji (10 pkt), • walory estetyczne, wygląd slajdów (10 pkt), • sposób prezentowań (10 pkt). <p>Ocena końcowa z przedmiotu wystawiona będzie zgodnie ze skalą określoną w regulaminie studiów.</p>									
Cele przedmiotu											
Celem przedmiotu jest :		<ul style="list-style-type: none"> • przygotowanie studentów do tworzenia i przedstawiania prezentacji na wybrany temat biznesowy, w sposób profesjonalny 									

i uwzględniający zasady wystąpień publicznych

- opanowanie przez studentów umiejętności autoprezentacji, wygłaszania referatów i czynnego udziału w dyskusjach
- opanowanie przez studenta wykorzystania metody studiów przypadku w zakresie projektowania i przygotowywania prezentacji biznesowych

1. w zakresie wiedzy: MSG1_W01, MSG1_W08, MSG1_W13

2. w zakresie umiejętności: MSG1_U10, MSG1_U15, MSG1_U16

3. w zakresie kompetencji społecznych: MSG1_K02

Efekty uczenia się

Wiedza	MSG1_W01	Student ma wiedzę na temat nowoczesnych metod i narzędzi pozyskiwania informacji potrzebnych do spójnego przedstawienia sytuacji biznesowych i do podejmowania decyzji.
	MSG1_W08	Student zna zasady tworzenia prezentacji multimedialnych stosowanych w praktyce gospodarczej oraz w rozwoju indywidualnej przedsiębiorczości.
	MSG1_W13	Student rozpoznaje wystąpienia perswazyjne, zna metody wzmacniania argumentacji.

Weryfikacja efektów uczenia się - Wiedza

Efekty	egzamin pisemny	egzamin ustny	kolokwium	esej/referat /portfolio	zadania / prace domowe	prezentacja indywidualna	prezentacja grupowa	aktywność na zajęciach	udział w dyskusji	projekt indywidualny	projekt grupowy
MSG1_W01							X	X	X		X
MSG1_W08							X	X	X		X
MSG1_W13							X	X	X		X

Umiejętności

MSG1_U10	Student potrafi wykorzystać zaawansowane funkcje narzędzi do przygotowania i prowadzenia prezentacji. Potrafi przygotować i przedstawić prezentację z wykorzystaniem technik multimedialnych.
MSG1_U15	Student potrafi dokonać recenzji słuchanej prezentacji, ocenić jej treść, sposób przygotowania slajdów i przeprowadzenia prezentacji.
MSG1_U16	Student potrafi przekształcić prezentację multimedialną w materiały do publikacji, potrafi zaplanować i prowadzić prezentację zgodnie z ogólnie narzuconym harmonogramem.

Weryfikacja efektów uczenia się - Umiejętności

Efekty	egzamin pisemny	egzamin ustny	kolokwium	esej/referat /portfolio	zadania / prace domowe	prezentacja indywidualna	prezentacja grupowa	aktywność na zajęciach	udział w dyskusji	projekt indywidualny	projekt grupowy
MSG1_U10							X	X	X		X
MSG1_U15							X	X	X		X
MSG1_U16							X	X	X		X

Kompetencje

MSG1_K02	Student umiejętnie doskonali i uzupełnia wiedzę oraz umiejętności w zakresie technik prezentacji, potrafi aktywnie uczestniczyć w dyskusji,
----------	---

Weryfikacja efektów uczenia się - Kompetencje

Efekty	egzamin pisemny	egzamin ustny	kolokwium	esej/referat /portfolio	zadania / prace domowe	prezentacja indywidualna	prezentacja grupowa	aktywność na zajęciach	udział w dyskusji	projekt indywidualny	projekt grupowy
MSG1_K02							X	X	X		X

Treści programowe

1. **Prezentacja biznesowa jako wystąpienie publiczne:** cechy dobrego mówcy, cechy skutecznej prezentacji, elementy kompetentnej prezentacji.
2. **Prezentacja improwizowana:** 5 sposobów na improwizowane wystąpienia.
3. **Przygotowanie prezentacji:** analiza odbiorców i publiczności, określenie celu i tematu, planowanie prezentacji - metoda żółtych karteczek, próba generalna.
4. **Prezentacja multimedialna:** tworzenie historii i tła prezentacji, planowanie pokazu, projektowanie prezentacji - zasada 10/20/30, zasady tworzenia slajdów
5. **Prezentacja jako wystąpienie perswazyjne:** perswazja, etyka, wzmocnienie argumentacji - 5 reguł Arystotelesa, zarządzanie reakcją publiczności.
6. **Analiza prezentacji biznesowych:** przykłady z praktyki biznesowej, prezentacje zaliczeniowe.

Wykaz literatury podstawowej i uzupełniającej

Literatura podstawowa:

1. S.P. Morreale, B.H. Spitzberg, J.K. Barge, *Komunikacja między ludźmi. Motywacja, wiedza i umiejętności*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2007.
2. G.M. Campbell, *Jak przygotować profesjonalną prezentację*, Oficyna Wolters Kluwer Polska, Warszawa 2007.
3. P. Tkaczyk, *Jak zostać mistrzem prezentacji*, "Marketing w praktyce" 2011, nr 5, www.slideshare.pl

Literatura dodatkowa:

1. G. Reynolds, *Zen prezentacji. proste pomysły i ważne zasady*, Wydawnictwo Helion 2009.
2. *10/20/30 - trzy zasady prezentacji*, www.at3.pl
3. *Dobra prezentacja biznesowa, czyli...jaka?*
, <http://inwestycje.pl/kariera/Dobra-prezentacja-biznesowa-czyli...-jaka;230623;0.html>

Kontakt

monika.grottel@ug.edu.pl,