

Nazwa przedmiotu		Techniki prezentacji biznesowej					Kod ECTS	14.3.E.SZ.2215			
							Pkt.ECTS	3			
Jednostka prowadząca przedmiot		KBM	Nazwa kierunku		MSG	Nazwa specjalności		MM;			
Nazwisko prowadzącego		dr Tomasz Konewka									
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, Projekty indywidualne, Studia przypadków, Ćwiczenia z wykorzystaniem metod aktywizujących, Aktywność w grupach, współpraca, Wykorzystanie programu Power Point w prezentacjach									
Określenie przedmiotów wprowadzających wraz z wymogami wstępnymi											
Wymagania formalne											
Wymagania wstępne		Znajomość podstawowych cech dobrego mówcy. Znajomość poszczególnych rodzajów wystąpień publicznych. Umiejętność samodzielnego zaprezentowania własnej osoby. Prezentacja studium przypadku przygotowanych w grupach.									
Sposób i forma zaliczenia oraz kryteria oceny											
Sposób zaliczenia		Zaliczenie na ocenę									
Kryteria oceny		<p>Egzamin w formie testu pisemnego</p> <p>Dodatkowo w trakcie zajęć - prezentacje ze zrealizowanego studium przypadku w grupach. Studium przypadku dotyczy zakresu biznesu międzynarodowego. Prezentacja projektu jest przedstawiana w formie multimedialnej przez cały zespół.</p> <p>Prezentacje przygotowane w grupach na poszczególnych ćwiczeniach</p> <p>Obecność i aktywność na ćwiczeniach - obowiązkowa</p> <p>Ocena końcowa z egzaminu wystawiona będzie zgodnie ze skalą określoną w regulaminie studiów.</p>									
Cele 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											
Wiedza		MSG1_W02	Student zna podstawową terminologię oraz posiada podstawową i uporządkowaną wiedzę z zakresu międzynarodowych stosunków gospodarczych								
		MSG1_W04	Student ma uporządkowaną, podstawową wiedzę szczegółową z zakresu wybranej specjalności na kierunku międzynarodowe stosunki gospodarcze								
		MSG1_W06	Student dysponuje podstawową i uporządkowaną wiedzą z zakresu podstawowych obszarów funkcjonowania współczesnego przedsiębiorstwa								
		MSG1_W08	Student zna zasady tworzenia prezentacji multimedialnych stosowanych w praktyce gospodarczej oraz rozwoju indywidualnej przedsiębiorczości								
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_W02									X		
MSG1_W04									X	X	
MSG1_W06						X		X	X		
MSG1_W08								X	X	X	

Umiejętności	MSG1_U01	Student potrafi prawidłowo interpretować zjawiska ekonomiczne, właściwie analizować przyczyny i przebieg procesów gospodarczych
	MSG1_U02	Student umie wykorzystać podstawową wiedzę teoretyczną w praktyce, w odniesieniu do funkcjonowania podmiotów gospodarczych na rynku
	MSG1_U04	Student potrafi dokonywać obserwacji i analiz podstawowych procesów gospodarczych zachodzących w gospodarce otwartej
	MSG1_U10	Student potrafi wykorzystywać podstawowe programy komputerowe w zakresie pozyskiwania i analizy danych, niezbędnych w pracy zawodowej
	MSG1_U13	Student posiada umiejętność prezentowania własnego stanowiska
	MSG1_U15	Student posiada umiejętność przygotowania wystąpień i prezentacji ustnych w języku polskim i angielskim dotyczących wybranych zagadnień

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
E2_U01								X	X	X	
E2_U02								X	X	X	
MSG1_U04								X	X	X	
MSG1_U10								X	X		X
MSG1_U13								X	X	X	
MSG1_U15								X	X		X

Kompetencje	MSG1_K02	Student potrafi współpracować w zespole, w tym przyjmować różne role zespołowe
	MSG1_K03	Student w sposób właściwy komunikuje się z otoczeniem, potrafi odpowiednio określić priorytety służące realizacji określonego przez siebie lub innych zadania
	MSG1_K06	Student potrafi myśleć i działać w sposób przedsiębiorczy

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		
MSG1_K03									X		
MSG1_K05										X	

Treści programowe

Pięć 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.

Wykaz literatury podstawowej i uzupełniającej

(a) Peter Coughter, *Sztuka perswazji i skuteczne techniki prezentacji*, Wydawnictwo Studio EMKA, Warszawa 2014

(a) Rzędowscy, *Mówca doskonały*, Wydawnictwo HELION, Gliwice 2018

(b) René mouliner, *Techniki sprzedaży*, PWE, Warszawa 2007

Kontakt

tomasz.konewka@ug.edu.pl,