

Nazwa przedmiotu	BUDOWA OSOBISTEGO PROFILU ZAWODOWEGO I OKREŚLANIE CELÓW ZAWODOWYCH						Kod ECTS	14.3.E.FZ.2872				
							Pkt.ECTS	2				
							Limit osób	20				
Jednostka prowadząca przedmiot	KPT		Nazwa kierunku	Ekonomia/MSG		Nazwa specjalności	BE;HZ;TiL;TP;PGISP;					
Nazwisko prowadzącego	dr Dorota Książkiewicz											
Forma zajęć/Liczba godzin												
Wykład	0	Ćwiczenia	0	Konwersatoria	30	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):						Semestr:	5,					
Godziny bez udziału nauczyciela akademickiego (samodzielna praca studenta):						Status przedmiotu:	Fakultatywny					
Sumaryczna liczba godzin:						0	Język wykładowy:	polski				
Sposób realizacji zajęć	Zajęcia w sali dydaktycznej.											
Metody dydaktyczne	Ćwiczenia z wykorzystaniem metod aktywizujących, Dyskusja na zajęciach konwersatoryjnych,											
Określenie przedmiotów wprowadzających wraz z wymogami wstępnymi												
Wymagania formalne	-											
Wymagania wstępne	Podstawowa wiedza dotycząca metod autoprezentacji w sytuacjach formalnych, szczególnie związanych z budowaniem kariery zawodowej.											
Sposób i forma zaliczenia oraz kryteria oceny												
Sposób zaliczenia	Zaliczenie na ocenę											
Kryteria oceny	Studenci biorą udział w dyskusjach i rozwiązywaniu case-study, ocenie podlega aktywność i zaangażowanie studenta.											
Cele przedmiotu												
Przedstawienie i przećwiczenie zasad budowy osobistego wizerunku medialnego oraz metod wykorzystania mediów elektronicznych do aktywnego poszukiwania pracy i planowania ścieżki zawodowej.  Wskazanie na zasady określania, prezentowania oraz realizacji indywidualnych celów zawodowych.												
Efekty kształcenia się												
Wiedza	E1_W05	Student poznaje zasady kształtowania wizerunku zawodowego										
	E1_W06	Student poznaje narzędzia medialne służące do kreowania wizerunku										
Weryfikacja efektów kształcenia - 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	
E1_W05								X				
E1_W06								X				
Umiejętności	E1_U07	Uzyskuje zdolność wykorzystania metod kreowania wizerunku osobistego										
	E1_U08	Uzyskuje wiedzę dotyczącą określania i prezentowania celów zawodowych										
	E1_U10	Potrafi zastosować metody kreowania wizerunku zawodowego z użyciem mediów elektronicznych										
Weryfikacja efektów kształcenia - 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
E1_U07						X					
E1_U08						X					
E1_U10								X			
Kompetencje	E1_K06	Zdolność samodzielnego przygotowania się do spotkań i rozmów zawodowych									
	E1_K07	Umiejętność kounikowania się w warunkach stresu									
	E1_K07	Umiejętność autoprezentacji w sytuacjach o charakterze formalnym									
<b>Treści programowe</b>											
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Cele i zasady budowania osobistego wizerunku zawodowego</li> <li>• Metody doboru i prezentacji celu zawodowego</li> <li>• Autoprezentacja i przygotowanie spotkań o charakterze zawodowym</li> <li>• Narzędzia kształtowania wizerunku</li> <li>• Trening osobowości</li> <li>• Dobór i wykorzystanie narzędzi kształtowania wizerunku</li> <li>• Media społecznościowe w kształtowaniu profilu zawodowego</li> </ul>											
<b>Wykaz literatury podstawowej i uzupełniającej</b>											
<p>Wykaz literatury podstawowej i uzupełniającej:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. D. Książkiewicz: EDUCATIONAL PROGRAMMES AS PART OF CORPORATE SOCIAL RESPONSIBILITY. ZN UG Economics and Logistics vol 69/2017 <a href="http://znetil.ug.edu.pl/index.php/etil/issue/archive">http://znetil.ug.edu.pl/index.php/etil/issue/archive</a></li> <li>2. H. Brdulak, J. Brdulak: "Negocjacje handlowe", PWE, Warszawa 2000,</li> <li>3. R.B. Cialdini: "Wywieranie wpływu na ludzi. Teoria i praktyka". Gdańskie Wydawnictwo Psychologiczne, Gdańsk 2004,</li> <li>4. A Wiszniewski: "Jak przekonująco mówić i przemawiać". PWN, Warszawa-Wrocław 1994,</li> <li>5. case-study</li> </ol>											
Kontakt		<a href="mailto:d.ksiazkiewicz@ug.edu.pl">d.ksiazkiewicz@ug.edu.pl</a> ,									