

Nazwa przedmiotu	Sekrety skutecznej prezentacji biznesowej				Kod ECTS	14.3.E.FL.3071					
					Pkt.ECTS	2					
					Limit osób						
Jednostka prowadząca przedmiot	KBM	Nazwa kierunku	MSG		Nazwa specjalności	BRAK;					
Nazwisko prowadzącego	dr Monika Grottel										
Forma zajęć/Liczba godzin											
Wykład		Ćwiczenia	0	Konwersatoria	30	Laboratoria komputerowe	0	Seminaria	0	Lektoraty	0
Forma aktywności						Rok i rodzaj studiów:	2 SS1,				
Godziny z udziałem nauczyciela akademickiego (w tym konsultacje, egzaminy i inne):						Semestr:	4,				
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	Aktywność w grupach, współpraca, Wykłady z prezentacjami multimedialnymi,										
Określenie przedmiotów wprowadzających wraz z wymogami wstępnymi											
Wymagania formalne	brak wymagań										
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>Kryteria oceny:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. aktywność na zajęciach 10 pkt 2. test pisemny 30 pkt lub 3. prezentacja przedstawiona na forum grupy 30 pkt <p>Prezentacja za 30 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 (5 pkt), • cel i temat prezentacji (5 pkt), • walory estetyczne, wygląd slajdów (10 pkt), • sposób prezentowań (10 pkt). <p>łącznie student może zdobyć 40 pkt, które przeliczane są na ocenę końcową. Ocena końcowa 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 											
Efekty uczenia się											
Wiedza	MSG1_W09	Student ma wiedzę o człowieku jako jednostce prowadzącej komunikację międzyludzką i biznesową, podejmującej decyzje biznesowe, pracującej w przedsiębiorstwach lub prowadzącej indywidualną działalność gospodarczą.									
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_W09			X				X	X			

Umiejętności	MSG1_U09	Student potrafi komunikować się w międzynarodowym i zróżnicowanym kulturowo otoczeniu, z użyciem pojęć z zakresu międzynarodowych stosunków gospodarczych i handlu zagranicznego.
	MSG1_U13	Student posiada umiejętność przygotowania prezentacji i wystąpień ustnych, potrafi dokonać recenzji słuchanej prezentacji, ocenić jej treść, sposób przygotowania slajdów i przeprowadzenia prezentacji.
	MSG1_U14	Student potrafi współdziałać i pracować w grupie, przyjmując w niej różne role.

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_U09							X	X			
MSG1_U13							X	X			
MSG1_U14							X	X			
Kompetencje	MSG1_K04		Student jest gotów myśleć, komunikować się 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_K04							X	X			

Treści programowe

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

Wykaz literatury podstawowej i uzupełniającej
Literatura podstawowa:

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

Literatura dodatkowa:

Reynolds G., *Zen prezentacji. proste pomysły i ważne zasady*, Wydawnictwo Helion 2009.
 10/20/30 - trzy zasady prezentacji, www.at3.pl.

Dobra

prezentacja

biznesowa,

czyli...jaka?,



<http://inwestycje.pl/kariera/Dobra-prezentacja-biznesowa-czyli...-jaka;230623;0.html>

Kontakt

monika.grottel@ug.edu.pl,