

Nazwa przedmiotu		Autoprezentacja na rynku pracy					Kod ECTS	15.0.E.SL.799				
							Pkt.ECTS	2				
Jednostka prowadząca przedmiot		KPT		Nazwa kierunku		Ekonomia		Nazwa specjalności		TiL;TiL1;		
Nazwisko prowadzącego		dr Dorota Książkiewicz										
Forma zajęć/Liczba godzin												
Wykład	0	Ćwiczenia	15	Konwersatoria	0	Laboratoria komputerowe		Seminaria	0	Lektoraty	0	
Forma aktywności							Rok i rodzaj studiów:		2 SS2,			
Godziny z udziałem nauczyciela akademickiego (w tym konsultacje, egzaminy i inne):							Semestr:		4,			
Godziny bez udziału nauczyciela akademickiego (samodzielna praca studenta):							Status przedmiotu:		Obligatoryjny			
Sumaryczna liczba godzin:					0		Język wykładowy:		polski			
Sposób realizacji zajęć		Zajęcia w sali dydaktycznej.										
Metody dydaktyczne		Wykłady z prezentacjami multimedialnymi, Ćwiczenia z wykorzystaniem metod aktywizujących,										
Określenie przedmiotów wprowadzających wraz z wymogami wstępnymi												
Wymagania formalne		Problematyka przedmiotu nie wymaga posiadania przez studentów specjalistycznej wiedzy z innych dziedzin nauki.										
Wymagania wstępne		Znajomość podstaw funkcjonowania rynku pracy.										
Sposób i forma zaliczenia oraz kryteria oceny												
Sposób zaliczenia		Zaliczenie na ocenę										
Kryteria oceny		Studenci oceniani są na podstawie wykonanej prezentacji, będącej indywidualnym rozwinięciem tematyki podejmowanej w trakcie zajęć. Podstawą zaliczenia jest przygotowanie profesjonalnej aplikacji (CV + list motywacyjny) dotyczącej konkretnego procesu rekrutacji oraz udział w rozmowie kwalifikacyjnej dotyczącej wymienionego w aplikacji stanowiska.										
Cele przedmiotu												
Student potrafi przygotować się do wszystkich etapów procesu rekrutacji. Nabywa umiejętność poprawnego sformułowania aplikacji oraz przygotowania się do odbycia rozmowy kwalifikacyjnej lub przeprowadzenia wystąpienia publicznego. Założenia: Właściwa autoprezentacja jest istotnym czynnikiem wpływającym na sposób postrzegania prezentującej się osoby, a także ważnym czynnikiem w nawiązywaniu kontaktów i prowadzeniu negocjacji handlowych. Celem przedmiotu jest zapoznanie studentów z podstawowymi wymaganiami i zasadami, jakie powinny być przestrzegane przy autoprezentacji. Celem przedmiotu jest ułatwienie absolwentom kontaktów w relacjach z potencjalnymi pracodawcami.												
Efekty kształcenia się												
Wiedza		E2_W05	Student potrafi przygotować się do wszystkich etapów procesu rekrutacji. Nabywa umiejętność poprawnego sformułowania aplikacji oraz przygotowania się do odbycia rozmowy kwalifikacyjnej lub przeprowadzenia wystąpienia publicznego.									
		E2_W06	poznaje metody i narzędzia autoprezentacji									
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
E2_W05										X		
E2_W06							X					
Umiejętności		E2_U03	uzyskują umiejętności skutecznego poszukiwania ofert na rynku pracy, a także prawidłowego opracowywania dokumentów aplikacyjnych.									
		E2_U07	potrafi samodzielnie przygotować się do procesu rekrutacji									
		E2_U10	przygotowuje wystąpienia ustne w procesie rekrutacji									
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
E2_U03									X		
E2_U07						X					
E2_U10									X		
Kompetencje	E2_K06	Student nabywa zdolność samodzielnego przygotowania aplikacji związanej z konkretnym procesem rekrutacji, a także umiejętność doboru i zastosowania narzędzi autoprezentacji.									
	E2_K07	posiada umiejętność komunikowania się w warunkach stresu									

Weryfikacja efektów kształcenia - 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
E2_K06						X					
E2_K07									X		

Treści programowe

- Znaczenie autoprezentacji w kulturze i życiu społecznym.
- Elementy autoprezentacji.
- Narzędzia kształtowania wizerunku
- Trening osobowości
- Znaczenie wyglądu zewnętrznego
- Autoprezentacja w warunkach stresu
- Zasady pisania dokumentów aplikacyjnych

Wykaz literatury podstawowej i uzupełniającej

Wykaz literatury podstawowej i uzupełniającej:

1. H. Brdulak, J. Brdulak: *"Negocjacje handlowe"*, PWE, Warszawa 2000,
2. R.B. Cialdini: *"Wywieranie wpływu na ludzi. Teoria i praktyka"*. Gdańskie Wydawnictwo Psychologiczne, Gdańsk 2004,
3. A Wiszniewski: *"Jak przekonująco mówić i przemawiać"*. PWN, Warszawa-Wrocław 1994,

Kontakt

d.ksiazkiewicz@ug.edu.pl,