

Karta Opisu Przedmiotu

Studia podyplomowe		Holistyczne zarządzanie samorozwojem. Joga i ajurweda dla kadry menadżerskiej.			
Nazwa przedmiotu		Efektywna komunikacja i perswazja			
Subject Title		Effective communication and persuasion			
Semestr		ECTS (pkt.)	Tryb zaliczenia przedmiotu	Kod przedmiotu	
I		2	Zaliczenie na ocenę	PV 6	
Wymagania wstępne w zakresie przedmiotu	Wiedza	1.	Podstawowa wiedza z zakresu komunikacji		
		2.			
	Umiejętności	1.			
		2.			
	Kompetencje społeczne	1.			
		2.			
<p>Cele przedmiotu: Celem zajęć jest przekazanie uczestnikom praktycznej i przydatnej na co dzień wiedzy, jak efektywnie komunikować się, jak występować i oddziaływać na innych. Uczestnicy dowiedzą się również jak poradzić sobie z trudnymi rozmówcami i pokonać stres oraz tremę. Uzyskają też informację, jak swobodnie wyrażać się i wyglądać przed kamerą, czy w obiektywie aparatu.</p>					
Program przedmiotu					
Forma zajęć	Liczba godzin zajęć w semestrze	Prowadzący zajęcia (tytuł/stopień naukowy, imię i nazwisko)			
Wykład	8	dr inż. Łukasz Dymek			
Ćwiczenia					
Laboratorium					
Projekt					
Seminarium					
Treści kształcenia					
Wykład		Sposób realizacji			
Lp.	Tematyka zajęć			Liczba godzin	
1.	Podstawy komunikacji. Istota retoryki, zasady dobrej prezentacji. Autoprezentacja: efekt pierwszego wrażenia i jak go wykorzystać?			2	
2.	Znaczenie komunikacji werbalnej i niewerbalnej. Mowa ciała. Wizualizacja przekazu.			2	
3.	Jak dobrze przygotować się do wystąpienia? Rodzaje motywacji. Wystąpienie: jak przyciągnąć uwagę słuchaczy?			2	
4.	Trema i radzenie sobie ze stresem. Emocje podczas prezentacji: jak nimi zarządzać? Kontrolowanie oznak zdenerwowania.			2	
Liczba godzin zajęć w semestrze				8	
Sposoby sprawdzenia zamierzonych efektów kształcenia		Wystąpienie publiczne			
Efekty kształcenia dla przedmiotu - po zakończonym cyklu kształcenia			Odniesienie do kierunkowych efektów kształcenia	Formy realizacji (W, C, L, P, S)	Metody weryfikacji efektów kształcenia
Wiedza	1.	Posiada pogłębioną interdyscyplinarną wiedzę niezbędną w pracy menedżera.	P_W03, P_W04, P_W06, P_W11	W	D, I, O
	2.	Ma pogłębioną wiedzę związaną z procesami komunikowania interpersonalnego, społecznego i gospodarczego.	P_W04, P_W06	W	D, I, O

Umiejętności	1.	Potrafi porozumieć się z wykorzystaniem różnych kanałów i form komunikacji, ma rozwinięte kompetencje interpersonalne, używa języka specjalistycznego	P_U02, P_U03, P_U04	W	D, I, O
	2.	Potrafi przygotować i przedstawić krótką prezentację poświęconą wynikom realizacji zadania	P_U07, P_U12	W	D, I, N, O
Kompetencje społeczne	1.	Jest gotowy do komunikowania się i współpracy z otoczeniem, w tym z osobami będącymi i niebędącymi specjalistami w danej dziedzinie	P_K05, P_K08	W	D, I, N, O
Metody weryfikacji efektów kształcenia: A-egzamin pisemny, B-egzamin ustny, C-zaliczenie pisemne, D-zaliczenie ustne, E-na podstawie ocen częściowych z odpowiedzi ustnych, F-na podstawie ocen częściowych z odpowiedzi pisemnych, G-praca kontrolna, H-ocena ze sprawozdań, I-ocena z przebiegu ćwiczeń, J-ocena z przygotowania do ćwiczeń, K-ocena z przebiegu realizacji projektu, L-ocena pisemnej realizacji projektu, M-ocena z obrony projektu, N-ocena formy prezentacji, O-observacja aktywności na zajęciach, P-ocena treści prezentacji, R-observacja systematyczności					

Metody dydaktyczne:

Wykład interaktywny z wykorzystaniem prezentacji multimedialnych, z zaangażowaniem uczestników przy odgrywaniu określonych scen. Zajęcia przy wykorzystaniu kamer, mikrofonów i rozwiązań multimedialnych.

Forma i warunki zaliczenia przedmiotu:

Zaliczenie w formie testu, wystąpienie publiczne/ negocjacje

Literatura podstawowa:

- [1] PAUL EKMAN, EMOCJE UJAWNIONE, WARSZAWA 2011
- [2] CAROL KINSEY GOMAN, KOMUNIKACJA POZAWERBALNA, WARSZAWA 2012
- [3] ROBERT B. CIALDINI, WYWIERANIE WPŁYWU NA LUDZI, TEORIA I PRAKTYKA, GDAŃSK 2012

Literatura uzupełniająca:

- [1] MICHAEL C. DONALDSON, DAVID FROHNMYER, NEGOCJACJE DLA BYSTRZAKÓW, GLIWICE 2008

Przygotował:

dr Łukasz Dymek

* niewłaściwe przekreślić