*Załącznik nr 4*

*do Zarządzenia nr 15/19*

*Rektora Państwowej Wyższej Szkoły Zawodowej*

*im. Stanisława Pigonia w Krośnie*

*z dnia 30 kwietnia 2019 roku*



**KARTA PRZEDMIOTU**

**Informacje ogólne**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Nazwa przedmiotu i kod**  **(wg planu studiów):** | **Wizerunek menedżera i autoprezentacja (Z\_10C)** |  |
| **Nazwa przedmiotu (j. ang.):** | The manager`s image and self-presentation |  |
| **Kierunek studiów:** | Zarządzanie |  |
| **Poziom studiów:** | studia pierwszego stopnia (licencjackie) |  |
| **Profil:** | praktyczny |  |
| **Forma studiów:** | studia stacjonarne / studia niestacjonarne |  |
| **Punkty ECTS:** | 2 |  |
| **Język wykładowy:** | polski |  |
| **Rok akademicki:** | od 2019/2020 |  |
| **Semestr:** | 3 |  |
| **Koordynator przedmiotu:** | Prof. nadzw. dr hab. Mirosław Kwieciński |  |

**Elementy wchodzące w skład programu studiów**

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Treści programowe zapewniające uzyskanie efektów uczenia się dla przedmiotu** | | | | | | | |
| Przedstawienie zasad autoprezentacji. Opis wizerunku i sposobów jego kształtowania. Komunikacja werbalna i niewerbalna. Asertywność. Zasady wystąpień publicznych. | | | | | | | |
| **Liczba godzin zajęć w ramach poszczególnych form zajęć według planu studiów:** | | stacjonarne - wykład 15 h, ćwiczenia warsztatowe 15 h  niestacjonarne - wykład 10 h, ćwiczenia warsztatowe 10 h | | | | | |
| **Opis efektów uczenia się dla przedmiotu** | | | | | | | |
| Kod efektu przedmiotu | Student, który zaliczył przedmiot  zna i rozumie/potrafi/jest gotów do: | | Powiązanie z KEU | Forma zajęć dydaktycznych | | Sposób weryfikacji i oceny efektów uczenia się | |
| Z\_10C\_K\_W01 | Zna i rozumie temat wagi wizerunku w funkcjonowaniu organizacji, zna funkcje i reguły autoprezentacji | | K\_W01  K\_W08  K\_W20 | Wykład/ćwiczenia | | Kolokwium | |
| Z\_10C\_K\_W02 | Zna podstawowe zasady komunikacji werbalnej | | K\_W20 | Wykład/ćwiczenia | | Kolokwium | |
| Z\_10C\_K\_U01 | Potrafi zachować się asertywnie | | K\_U13  K\_U15  K\_U16 | Wykład/ćwiczenia | | Prezentacja | |
| Z\_10C\_K\_K01 | Jest gotów prezentować własne poglądy, w tym przedstawić stanowisko w określonej sprawie argumentując umiejętnie, mając szacunek dla rozmówcy | | K\_K08  K\_K10 | Wykład/ćwiczenia | | Prezentacja | |
| **Nakład pracy studenta (bilans punktów ECTS)** | | | | | | | |
| **Całkowita liczba punktów ECTS: (A + B)** | | 2 | | | Stacjonarne | | Niestacjonarne |
| **A. Liczba godzin kontaktowych z podziałem na formy zajęć oraz liczba punktów ECTS uzyskanych w ramach tych zajęć:** | | Wykład  Ćwiczenia warsztatowe  Udział w konsultacjach  **w sumie:**  ECTS | | | 15  15  3  **33**  1,3 | | 10  10  5  **25**  1,0 |
| **B. Formy aktywności studenta w ramach samokształcenia wraz z planowaną liczbą godzin na każdą formę i liczbą punktów ECTS:** | | Przygotowanie do ćwiczeń warsztatowych  Przygotowanie prezentacji  Przygotowywanie do kolokwium  **w sumie:**  ECTS | | | 5  5  7  **17**  0,7 | | 10  5  10  **25**  1,0 |
| **C. Liczba godzin zajęć kształtujących umiejętności praktyczne w ramach przedmiotu oraz związana z tym liczba punktów ECTS:** | | Ćwiczenia warsztatowe  Przygotowanie do ćwiczeń warsztatowych  Przygotowanie prezentacji  **w sumie:**  ECTS | | | 15  5  5  **25**  1,0 | | 10  10  5  **25**  1,0 |

**Dodatkowe elementy (\* - opcjonalnie)**

|  |  |
| --- | --- |
| **Szczegółowe treści kształcenia w ramach poszczególnych form zajęć:** | **Wykłady:**  Zasady kreowania wizerunku jako pracownika, eksperta, skutecznego menadżera. Cel i zasady kreowania wizerunku. Programowanie autoprezentacji do celów zawodowych i osobistych. Określenie swoich mocnych i słabych stron. Pierwsze wrażenie a sukces.  Podstawowe funkcje autoprezentacji. Reguły autoprezentacji. Najczęściej popełniane błędy podczas autoprezentacji.  Autoprezentacja a spotkania biznesowe i urzędowe, prezentacje, narady, konferencje i eventy. Przygotowanie się do wystąpień i narad. Sztuka komunikacji werbalnej i niewerbalnej podczas wystąpień i narad. Przemawianie, techniki prezentacji i autoprezentacji. Analiza i przygotowanie przestrzeni wystąpienia. Badanie potrzeb, oczekiwań i możliwości audytorium .  Komunikacja werbalna – siła słowa – siła przekonywania. Elementy werbalne w autoprezentacji. Retoryka, czyli jak operować słowem.  Mowa ciała, czyli komunikacja niewerbalna. Aparycja – autoprezentacja a wygląd. Kinezyka – mimika i gesty w autoprezentacji. Proksemika - jak zarządzać przestrzenią w instytucji. Haptyka – dotyk a kreowanie wizerunku. Chronemika – zarządzanie czasem w autoprezentacji. Wykorzystanie mowy ciała do budowania kontaktu z drugą osobą. Kody kulturowe autoprezentacji i etykiecie.  Kolokwium zaliczeniowe.  **Ćwiczenia:**  **Wystąpienie a prezentacja (pojęcia). Składniki skutecznej prezentacji. Cel prezentacji. Odbiorca –audytorium. Metody. Formy prezentacji. Autoprezentacja jako komunikat.** Własny wizerunek. Rola wizerunku w życiu zawodowym i publicznym. Tworzenie wizerunku zawodowego. Autodiagnoza stylu. Dostosowanie własnego wizerunku do sytuacji publicznych. Komunikacja pozawerbalna. Komunikacja wokalna. Komunikacja werbalna.  Komponenty wizerunku (prezentacja, sposób komunikowania, sfera psychologiczna). Savoir Vivre w służbie kierowania wizerunku: tytułowanie, zasady pierwszeństwa, dobre maniery w miejscu pracy, w podróży, spotkania towarzysko-biznesowe, dobre obyczaje przy stole.  **Rola asertywności w efektywnej prezentacji.** Zachowania nieasertywne i ich następstwa. Diagnoza własnej asertywności. Asertywne wyrażanie oczekiwań – komunikacja JA. Asertywne reagowanie na krytykę. Asertywna konfrontacja przekonań – prezentacja scenek. Kreowanie własnego wizerunku: moje kwalifikacje, umiejętności, wygląd, wartości, analiza SWOT.  Kreowanie wizerunku poprzez właściwe relacje z ludźmi. Zasada pierwszego wrażenia. Analiza zjawisk pierwszego wrażenia. Budowanie relacji poprzez rozmowę. Różnorodność w odbiorze. Kreowanie profesjonalnego wizerunku poprzez zachowanie. Mowa ciała. Twarz zwierciadłem duszy. Emocje. Etyka w pracy. Dotyk w kontaktach służbowych. Zasady zachowania. Kreowanie wizerunku poprzez wygląd. Najczęściej popełniane błędy w ubiorze. |
| **Metody i techniki kształcenia:** | wykład z prezentacją multimedialną,  warsztaty praktyczne,  samodzielnie wykonywane ćwiczenia przez studenta |
| **\* Warunki i sposób zaliczenia poszczególnych form zajęć, w tym zasady zaliczeń poprawkowych, a także warunki dopuszczenia do egzaminu:** |  |
| **\* Zasady udziału w poszczególnych zajęciach, ze wskazaniem, czy obecność studenta na zajęciach jest obowiązkowa:** |  |
| **Sposób obliczania oceny końcowej:** | 50% wynik pisemnego zaliczenia z treści teoretycznych, 50% wynik prezentacji |
| **\* Sposób i tryb wyrównywania zaległości powstałych wskutek nieobecności studenta na zajęciach:** |  |
| **Wymagania wstępne i dodatkowe, szczególnie w odniesieniu do sekwencyjności przedmiotów:** | Podstawy zarządzania, Marketing |
| **Zalecana literatura:** | Blein B., Sztuka prezentacji i wystąpień publicznych, Warszawa, Wydawnictwo RM, 2010  Bednarek H., Sztuka budowania wizerunku w mediach. Podręcznik menedżera, polityka i trenera public relations, Łódź 2005  Leary M., Wywieranie wrażenia na innych. O sztuce autoprezentacji, Gdańsk 2007. |