

Karta przedmiotu

Nazwa i kod przedmiotu	Business communication workshop (Ćw. audytoryjne), PG_00118903						
Kierunek studiów	Ekonomia (O), Międzynarodowe stosunki gospodarcze (O)						
Data rozpoczęcia studiów	październik 2024 r.		Rok akademicki realizacji przedmiotu		2025/2026		
Poziom kształcenia	II stopnia		Grupa zajęć		Grupa zajęć obowiązkowych z zakresu kierunku studiów Grupa zajęć fakultatywnych		
Forma studiów	stacjonarne		Sposób realizacji		na uczelni		
Rok studiów	2		Język wykładowy		angielski Angielski		
Semestr studiów	4		Liczba punktów ECTS		5.0		
Profil kształcenia	ogólnoakademicki		Forma zaliczenia		zaliczenie		
Jednostka prowadząca	Rektor -> Wydział Ekonomiczny -> Katedra Transportu i Handlu Morskiego -> Zakład Gospodarki Elektronicznej						
Imię i nazwisko wykładowcy (wykładowców)	Odpowiedzialny za przedmiot		dr hab. Jacek Winiarski				
	Prowadzący zajęcia z przedmiotu		dr hab. Jacek Winiarski				
Formy zajęć	Forma zajęć	Wykład	Ćwiczenia	Laboratorium	Projekt	Seminarium	RAZEM
	Liczba godzin zajęć	0.0	30.0	0.0	0.0	0.0	30
	W tym liczba godzin zajęć na odległość: 0.0						
Aktywność studenta i liczba godzin pracy	Aktywność studenta	Udział w zajęciach dydaktycznych, objętych planem studiów		Udział w konsultacjach		Praca własna studenta	RAZEM
	Liczba godzin pracy studenta	30		0.0		0.0	30
Cel przedmiotu	Celem przedmiotu <i>Business Presentation Workshop</i> jest rozwijanie umiejętności skutecznego przygotowywania i prowadzenia profesjonalnych prezentacji biznesowych w kontekście logistyki i mobilności. Student doskonali kompetencje komunikacyjne, uczy się stosować odpowiednie strategie retoryczne, wizualne i językowe, a także ćwiczy autoprezentację i wystąpienia publiczne z wykorzystaniem specjalistycznej terminologii oraz narzędzi wspierających prezentacje w środowisku międzynarodowym.						

Efekty uczenia się przedmiotu	Efekt kierunkowy	Efekt z przedmiotu	Sposób weryfikacji i oceny efektu
	[EKONMU2_K05] prawidłowo identyfikuje, diagnozuje i rozstrzyga dylematy oraz różne warianty rozwiązań związane z wykonywaniem zawodu	Student prawidłowo identyfikuje, diagnozuje i rozstrzyga dylematy etyczne oraz różne warianty rozwiązań związane z wykonywaniem zawodu w obszarze biznesu.	[SK2] prezentacja/projekt/referat/raport
	[MSGMU2_K04] jest gotów do myślenia i działania w sposób przedsiębiorczy, dostosowuje się do nowych sytuacji i warunków, podejmuje wyzwania kreatywnego myślenia, nabywa odporność na porażki, ocenia ryzyko i zagrożenia oraz znajduje sposoby przeciwdziałania ich skutkom	Student wykazuje się przedsiębiorczością i adaptacyjnością biznesową, skutecznie dostosowując się do zmieniających się warunków rynkowych, kreatywnie rozwiązując problemy, zarządzając ryzykiem oraz budując odporność na niepowodzenia w kontekście działalności gospodarczej.	[SK2] prezentacja/projekt/referat/raport
	[MSGMU2_U01] potrafi twórczo interpretować i wyjaśniać złożone i nietypowe zjawiska ekonomiczne oraz relacje występujące między nimi, korzystając z posiadanej wiedzy z zakresu ekonomii, finansów i międzynarodowych stosunków gospodarczych	Student potrafi twórczo analizować, interpretować i wyjaśniać złożone oraz nietypowe zjawiska ekonomiczne i wzajemne relacje między nimi, wykorzystując wiedzę z zakresu ekonomii, finansów i międzynarodowych stosunków gospodarczych.	[SU2] prezentacja/projekt/referat/raport
	[MSGMU2_W11] ma podbudowaną teoretycznie, pogłębioną wiedzę na temat kluczowych zagadnień z zakresu zarządzania podmiotem gospodarczym na rynku krajowym i międzynarodowym oraz wybranych szczegółowych zagadnień dotyczących międzynarodowego łańcucha dostaw	Student posiada teoretycznie podbudowaną i pogłębioną wiedzę z zakresu zarządzania podmiotem gospodarczym na rynku krajowym i międzynarodowym, ze szczególnym uwzględnieniem międzynarodowych łańcuchów dostaw.	[SW2] prezentacja/projekt/referat/raport
	[EKONMU2_W11] zna szczegółowe zasady tworzenia oraz rozwoju form indywidualnej przedsiębiorczości, wykorzystując wiedzę z zakresu ekonomii, finansów i nauk o zarządzaniu	Student zna szczegółowe zasady tworzenia oraz rozwoju form indywidualnej przedsiębiorczości, integrując wiedzę z zakresu ekonomii, finansów i nauk o zarządzaniu.	[SW2] prezentacja/projekt/referat/raport
Treści przedmiotu	[EKONMU2_U07] potrafi samodzielnie proponować rozwiązania złożonego problemu gospodarczego lub społecznego, dobierać metody analizy i przeprowadzenia rozstrzygających procedur w tym zakresie	Student potrafi samodzielnie identyfikować, analizować i proponować rozwiązania złożonych problemów gospodarczych lub społecznych, dobierając odpowiednie metody analityczne oraz przeprowadzając procedury decyzyjne prowadzące do ich rozstrzygnięcia.	[SU2] prezentacja/projekt/referat/raport
	1. Wprowadzenie do sztuki prezentacji biznesowej 2. Zasady profesjonalnej komunikacji 3. Język prezentacji styl i terminologia 4. Struktura i logika prezentacji 5. Wizualizacja treści 6. Prezentowanie danych i analiz 7. Prezentacje w środowisku międzynarodowym 8. Indywidualne i zespołowe prezentacje 9. Zarządzanie stresem i wystąpieniami na żywo		
Wymagania wstępne i dodatkowe	• Ukończenie przedmiotu "Mikroekonomia" i "Makroekonomia" (podstawy teoretyczne) • Podstawowa znajomość pakietu Microsoft Office (PowerPoint, Excel) lub Google Workspace		
Sposoby i kryteria oceniania osiągniętych efektów uczenia się	Sposób oceniania (składowe)	Próg zaliczeniowy	Składowa oceny końcowej
	Prezentacja	51.0%	100.0%

Zalecana lista lektur	Podstawowa lista lektur	1. Krzemień, G. (2019). Własna firma krok po kroku: Działaj skutecznie na każdym etapie rozwoju swojego biznesu. MT Biznes. 2. Reynolds, G. (2018). Presentation zen: Prosty sposób na przygotowanie i przeprowadzenie prezentacji [Presentation zen: A simple way to prepare and deliver presentations]. Helion.
	Uzupełniająca lista lektur	1. Batko, A. (2019). <i>Sztuka prezentacji. Jak zostać mistrzem prezentacji i przekonywać słowem</i>. Wydawnictwo Helion. 2. Bralczyk, J. (2017). <i>Język na sprzedaż. Czyli o tym, jak język służy reklamie i jak reklama używa języka</i>. Wydawnictwo Gdańskie. 3. Celuch, K. (2020). <i>Skuteczna prezentacja. Jak przygotować i przeprowadzić prezentację, która przekona odbiorców</i>. Wydawnictwo MT Biznes.
	Adresy eZasobów	
Przykładowe zagadnienia/ przykładowe pytania/ realizowane zadania	Które z prezentowanych technik opanowania stresu przed wystąpieniem publicznym są w Twoim przypadku najskuteczniejsze?	
Praktyki zawodowe w ramach przedmiotu	Nie dotyczy	

Dokument wygenerowany elektronicznie. Nie wymaga pieczęci ani podpisu.