

Karta przedmiotu

Nazwa i kod przedmiotu	Business presentation workshop, PG_00178094						
Kierunek studiów	International Business (O)						
Data rozpoczęcia studiów	październik 2024 r.		Rok akademicki realizacji przedmiotu		2025/2026		
Poziom kształcenia	II stopnia		Grupa zajęć				
Forma studiów	stacjonarne		Sposób realizacji		na uczelni		
Rok studiów	2		Język wykładowy		angielski Angielski		
Semestr studiów	3		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	30.0	0.0	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	
	[IBMU2_W02] zna i rozumie metody i narzędzia opisu zjawisk gospodarczych, w tym techniki pozyskiwania danych, które umożliwiają opisanie i analizę podmiotów gospodarczych funkcjonujących na rynku międzynarodowym oraz procesów i zjawisk zachodzących w nich i pomiędzy nimi		Student zna i rozumie metody oraz narzędzia prezentacji zjawisk gospodarczych, w tym techniki wizualizacji i komunikowania danych ekonomicznych, które umożliwiają skuteczne przedstawienie analizy podmiotów gospodarczych funkcjonujących na rynku międzynarodowym oraz procesów i zjawisk zachodzących w nich i pomiędzy nimi w formie przekonujących prezentacji biznesowych.			[SW2] prezentacja/projekt/referat/ raport	
	[IBMU2_W01] ma pogłębioną wiedzę z dyscypliny ekonomia i finanse; rozumie różnice między współczesnymi nurtami teorii biznesu międzynarodowego		Student posiada pogłębioną wiedzę z zakresu ekonomii i finansów oraz potrafi analizować i porównywać współczesne nurty teorii biznesu międzynarodowego w kontekście globalnych procesów gospodarczych.			[SW2] prezentacja/projekt/referat/ raport	

Treści przedmiotu	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
	Prezntacja	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 sytąpieniem publicznym są w Twoim przypadku najskuteczniejsze?		
Praktyki zawodowe w ramach przedmiotu	Nie dotyczy		

Dokument wygenerowany elektronicznie. Nie wymaga pieczęci ani podpisu.