



## IV. Opis programu studiów

### 3. KARTA PRZEDMIOTU

Kod przedmiotu	<b>M#1-N1-AiR-107b</b>
Nazwa przedmiotu	<b>HES I – Podstawy coachingu i autoprezentacja</b>
Nazwa przedmiotu w języku angielskim	<b>Fundamentals of coaching and self - presentation</b>
Obowiązuje od roku akademickiego	<b>2019/2020</b>

#### USYTUOWANIE MODUŁU W SYSTEMIE STUDIÓW

Kierunek studiów	<b>AUTOMATYKA i ROBOTYKA</b>
Poziom kształcenia	<b>I stopień</b>
Profil studiów	<b>ogólnoakademicki</b>
Forma i tryb prowadzenia studiów	<b>studia niestacjonarne</b>
Zakres	<b>wszystkie</b>
Jednostka prowadząca przedmiot	<b>Katedra Zarządzania i Marketingu</b>
Koordynator przedmiotu	<b>dr Joanna Radowicz</b>
Zatwierdził	

#### OGÓLNA CHARAKTERYSTYKA PRZEDMIOTU

Przynależność do grupy/bloku przedmiotów	<b>przedmiot podstawowy</b>
Status przedmiotu	<b>wybieralny</b>
Język prowadzenia zajęć	<b>polski</b>
Usytuowanie modułu w planie studiów - semestr	<b>semestr 1</b>
Wymagania wstępne	<b>brak</b>
Egzamin (TAK/NIE)	<b>NIE</b>
Liczba punktów ECTS	<b>2</b>

Forma prowadzenia zajęć	wykład	ćwiczenia	laboratorium	projekt	seminarium
Liczba godzin w semestrze	<b>18</b>				

## EFEKTY UCZENIA SIĘ

Kategoria	Symbol efektu	Efekty kształcenia	Odniesienie do efektów kierunkowych
Wiedza	W01	Ma podstawową wiedzę niezbędną do rozumienia poza-technicznych uwarunkowań działalności inżynierskiej w tym znaczenia dobrej prezentacji w relacjach społecznych.	AiR1_W23
Kompetencje społeczne	K01	Rozumie potrzebę i zna możliwości ciągłego doksztalcania się oraz podnoszenia swoich kwalifikacji.	AiR1_K01
	K02	Ma świadomość roli społecznej absolwenta uczelni technicznej oraz potrafi zaprezentować zdobytą wiedzę w sposób powszechnie zrozumiały.	AiR1_K06

## TREŚCI PROGRAMOWE

Forma zajęć*	Treści programowe
wykład	1. Podstawowe pojęcia dotyczące autoprezentacji.
	2. Kształtowanie wizerunku.
	3. Wybrane zagadnienia z komunikacji interpersonalnej.
	4. Wykorzystanie zasad rządzących ludzką pamięcią w tworzeniu wizerunku.
	5. Zasady przygotowania wystąpienia publicznego.
	6. Spostrzeganie społeczne: subiektywność, kontekst, heurystyki, konserwatyzm poznania. Stres i pokonywanie stresu podczas wystąpień publicznych
	7. Podstawowe pojęcia dotyczące coachingu.
	8. Podstawowe zasady prowadzenia coachingu. Korzyści płynące z coachingu.
	9. Sesja coachingowa. Coaching wystąpień publicznych.

\*) zostawić tylko realizowane formy zajęć

## METODY WERYFIKACJI EFEKTÓW UCZENIA SIĘ

Symbol efektu	Metody sprawdzania efektów kształcenia (zaznaczyć X)					
	Egzamin ustny	Egzamin pisemny	Kolokwium	Projekt	Sprawozdanie	Inne
W01			x			
K01			x			
K02			x			

## FORMA I WARUNKI ZALICZENIA

Forma zajęć*	Forma zaliczenia	Warunki zaliczenia
wykład	zaliczenie z oceną	Poprawna odpowiedź pisemna lub ustna na co najmniej 3 pytania

\*) zostawić tylko realizowane formy zajęć

## NAKŁAD PRACY STUDENTA

Bilans punktów ECTS							
Lp.	Rodzaj aktywności	Obciążenie studenta					Jednostka
		W	C	L	P	S	
1.	Udział w zajęciach zgodnie z planem studiów	18					h
2.	Inne (konsultacje, egzamin)	2					h
3.	<b>Razem przy bezpośrednim udziale nauczyciela akademickiego</b>	<b>20</b>					h
4.	<b>Liczba punktów ECTS, którą student uzyskuje przy bezpośrednim udziale nauczyciela akademickiego</b>	<b>0,8</b>					ECTS
5.	<b>Liczba godzin samodzielnej pracy studenta</b>	<b>30</b>					h
6.	<b>Liczba punktów ECTS, którą student uzyskuje w ramach samodzielnej pracy</b>	<b>1,2</b>					ECTS
7.	<b>Nakład pracy związany z zajęciami o charakterze praktycznym</b>	<b>0</b>					h
8.	<b>Liczba punktów ECTS, którą student uzyskuje w ramach zajęć o charakterze praktycznym</b>	<b>0,0</b>					ECTS
9.	<b>Sumaryczne obciążenie pracą studenta</b>	<b>50</b>					h
10.	<b>Punkty ECTS za moduł</b> <i>1 punkt ECTS=25 godzin obciążenia studenta</i>	<b>2</b>					ECTS

## LITERATURA

1. Adler R. B., Rosenfeld L. B., Proctor R. F., Relacje interpersonalne. Proces porozumiewania się, Poznań 2007.
2. Białopiotrowicz G., Kreowanie wizerunku w biznesie i polityce, Warszawa 2009.
3. Carnegie D., Jak zdobyć przyjaciół i zjednać sobie ludzi, Warszawa 1995.
4. Coaching doskonały. Przewodnik profesjonalny, red. Passmor J., Warszawa 2012.
5. Decker B., Wystąpienia publiczne, Warszawa 2009.
6. Leary M., Wywieranie wrażenia na innych. O sztuce autoprezentacji, Gdańsk 1999.
7. Rogers J., Coaching, Gdańsk 2010.
8. Star J., Coaching, Warszawa 2005.
9. Zimbardo P., Psychologia i życie, Warszawa 2005.