

**AGH**AGH UNIVERSITY OF SCIENCE  
AND TECHNOLOGY

Nazwa modułu: Zarządzanie karierą i rozwojem osobistym

Rok akademicki: 2015/2016 Kod: RBM-2-311-II-s Punkty ECTS: 3

Wydział: Inżynierii Mechanicznej i Robotyki

Kierunek: Mechanika i Budowa Maszyn Specjalność: Informatyka w inżynierii mechanicznej

Poziom studiów: Studia II stopnia Forma i tryb studiów: Stacjonarne

Język wykładowy: Polski Profil kształcenia: Ogólnoakademicki (A) Semestr: 3

Strona www: —

Osoba odpowiedzialna: dr inż. Pytko Paweł (pawel.pytko@wp.pl)

Osoby prowadzące: dr inż. Pytko Paweł (pawel.pytko@wp.pl)

## Opis efektów kształcenia dla modułu zajęć

Kod EKM	Student, który zaliczył moduł zajęć wie/umie/potrafi	Powiązania z EKK	Sposób weryfikacji efektów kształcenia (forma zaliczeń)
Wiedza			
M_W001	Zna metody wyznaczania celów zawodowych i osobistych oraz techniki motywowania do ich osiągnięcia	BM2A_W13	Zaangażowanie w pracę zespołu, Wykonanie ćwiczeń, Udział w dyskusji, Wykonanie projektu, Aktywność na zajęciach
M_W002	Zna podstawowe rodzaje przywództwa oraz etyczne zasady przywództwa	BM2A_W13	Wykonanie ćwiczeń, Udział w dyskusji
M_W003	Zna podstawowe style i techniki negocjacyjne	BM2A_W13	Zaangażowanie w pracę zespołu, Wykonanie ćwiczeń
M_W004	Zna podstawowe techniki radzenia sobie ze stresem	BM2A_W13	Aktywność na zajęciach, Wykonanie ćwiczeń, Wykonanie projektu
M_W005	Zna zasady etykiety w biznesie oraz protokołu dyplomatycznego z uwzględnieniem aspektów wielokulturowości	BM2A_W13	Udział w dyskusji, Zaangażowanie w pracę zespołu, Wykonanie ćwiczeń, Aktywność na zajęciach

M_W006	Potrafi zdefiniować markę osobistą-personal branding oraz zna metody jej budowania w oparciu o techniki marketingowe, wykorzystanie social mediów oraz kompetencje osobiste	BM2A_W13	Wykonanie ćwiczeń, Wykonanie projektu, Aktywność na zajęciach, Udział w dyskusji
<b>Umiejętności</b>			
M_U001	Formułuje cele w obszarze zawodowym i osobistym oraz strategię ich realizacji wykorzystując techniki skutecznej motywacji, zarządzania czasem i stresem	BM2A_U07, BM2A_U09	Udział w dyskusji, Wykonanie ćwiczeń, Wykonanie projektu
M_U002	Potrafi skutecznie wykorzystywać elementy etykiety biznesowej oraz protokołu dyplomatycznego	BM2A_U07, BM2A_U08, BM2A_U09, BM2A_U06, BM2A_U24	Zaangażowanie w pracę zespołu, Wykonanie ćwiczeń, Udział w dyskusji, Aktywność na zajęciach
M_U003	Potrafi zaprojektować plan budowy i umacniania swojej marki osobistej wykorzystując do tego nowoczesne narzędzia marketingowe, social media oraz kompetencje osobiste	BM2A_U07, BM2A_U08, BM2A_U09, BM2A_U06, BM2A_U24	Wykonanie ćwiczeń, Wykonanie projektu, Udział w dyskusji, Aktywność na zajęciach
M_U004	Wybiera skuteczne techniki negocjacji, planuje strukturę kolejnych etapów procesu negocjacji oraz metody komunikacji interpersonalnej w negocjacjach	BM2A_U07, BM2A_U08, BM2A_U09, BM2A_U06, BM2A_U24	Studium przypadków, Aktywność na zajęciach, Zaangażowanie w pracę zespołu, Wykonanie ćwiczeń
<b>Kompetencje społeczne</b>			
M_K001	Potrafi tworzyć nowe rozwiązania za pomocą technik kreatywnych	BM2A_K03, BM2A_K02, BM2A_K06	Wykonanie ćwiczeń, Wykonanie projektu
M_K002	Wybiera drogę porozumienia w sytuacjach konfliktowych z uwzględnieniem strategii win-win	BM2A_K06, BM2A_K04	Zaangażowanie w pracę zespołu, Wykonanie ćwiczeń, Udział w dyskusji
M_K003	Stosuje wiedzę z zakresu podejmowania decyzji do wyboru optymalnego rozwiązania	BM2A_K03, BM2A_K02, BM2A_K04	Zaangażowanie w pracę zespołu, Wykonanie ćwiczeń, Wykonanie projektu
M_K004	Jest przygotowany do pełnienia roli skutecznego i etycznego przywódcy	BM2A_U07, BM2A_U09	Wykonanie ćwiczeń, Udział w dyskusji, Aktywność na zajęciach

## Matryca efektów kształcenia w odniesieniu do form zajęć

Kod EKM	Student, który zaliczył moduł zajęć wie/umie/potrafi	Forma zajęć										
		Wykład	Ćwiczenia audytoryjne	Ćwiczenia laboratoryjne	Ćwiczenia projektowe	Konwersatori um	Zajęcia seminaryjne	Zajęcia praktyczne	Zajęcia terenowe	Zajęcia warsztatowe	Inne	E-learning
Wiedza												

M_W001	Zna metody wyznaczania celów zawodowych i osobistych oraz techniki motywowania do ich osiągnięcia	+	-	-	-	-	-	+	-	-	-	-
M_W002	Zna podstawowe rodzaje przywództwa oraz etyczne zasady przywództwa	+	-	-	-	-	-	+	-	-	-	-
M_W003	Zna podstawowe style i techniki negocjacyjne	+	-	-	-	-	-	+	-	-	-	-
M_W004	Zna podstawowe techniki radzenia sobie ze stresem	+	-	-	-	-	-	+	-	-	-	-
M_W005	Zna zasady etykiety w biznesie oraz protokołu dyplomatycznego z uwzględnieniem aspektów wielokulturowości	+	-	-	-	-	-	+	-	-	-	-
M_W006	Potrafi zdefiniować markę osobistą-personal branding oraz zna metody jej budowania w oparciu o techniki marketingowe, wykorzystanie social mediów oraz kompetencje osobiste	+	-	-	-	-	-	+	-	-	-	-
Umiejętności												
M_U001	Formułuje cele w obszarze zawodowym i osobistym oraz strategię ich realizacji wykorzystując techniki skutecznej motywacji, zarządzania czasem i stresem	-	-	-	-	-	-	+	-	-	-	-
M_U002	Potrafi skutecznie wykorzystywać elementy etykiety biznesowej oraz protokołu dyplomatycznego	-	-	-	-	-	-	+	-	-	-	-
M_U003	Potrafi zaprojektować plan budowy i umacniania swojej marki osobistej wykorzystując do tego nowoczesne narzędzia marketingowe, social media oraz kompetencje osobiste	-	-	-	-	-	-	+	-	-	-	-
M_U004	Wybiera skuteczne techniki negocjacji, planuje strukturę kolejnych etapów procesu negocjacji oraz metody komunikacji interpersonalnej w negocjacjach	-	-	-	-	-	-	+	-	-	-	-
Kompetencje społeczne												
M_K001	Potrafi tworzyć nowe rozwiązania za pomocą technik kreatywnych	-	-	-	-	-	-	+	-	-	-	-
M_K002	Wybiera drogę porozumienia w sytuacjach konfliktowych z uwzględnieniem strategii win-win	-	-	-	-	-	-	+	-	-	-	-

M_K003	Stosuje wiedzę z zakresu podejmowania decyzji do wyboru optymalnego rozwiązania	-	-	-	-	-	-	-	+	-	-	-	-
M_K004	Jest przygotowany do pełnienia roli skutecznego i etycznego przywódcy	-	-	-	-	-	-	-	+	-	-	-	-

## Treść modułu zajęć (program wykładów i pozostałych zajęć)

### Wykład

#### Personal branding - budowanie marki osobistej

- Marka osobista i tożsamość
- Osobista historia, styl i charyzma
- Wykorzystanie mediów społecznościowych
- Budowanie marki osobistej we własnej działalności
- Budowanie marki osobistej w świecie korporacyjnym

#### Etykieta w biznesie i protokół dyplomatyczny

- Komunikacja międzykulturowa
- Ubiór i wygląd
- Wokół stołu
- Precedencja
- Mowa ciała
- Savoir vivre

#### Zarządzanie czasem

- Równowaga praca-życie osobiste
- Matryca Eisenhowera
- Zasada Pareto
- Analiza ABC
- Metoda Gantta
- Metoda Trzos

#### Motywacja i automotywacja

- Teoria "X" i teoria „Y” Douglasa Mc Gregora
- Teoria "Z" Abrahama Maslowa
- Dwuczynnikowa teoria motywacji Herzberga
- Motywacja wg Alderfera
- Teoria osiągnięć
- Teoria oczekiwań

#### Techniki radzenie sobie ze stresem

- Techniki wpływania na sytuację stresogenną
- Techniki zmieniające siłę oraz percepcję i znaczenie bodźca stresogennego
- Techniki redukcji napięcia emocjonalnego

#### Taktyki i techniki negocjacyjne

- Style negocjowania
- Komunikacja w negocjacjach
- Organizacja negocjacji
- Fazy negocjacji
- Trudne sytuacje negocjacyjne

- Cechy dobrego negocjatora
- Negocjacje w różnych kulturach

#### Przywództwo

- Rodzaje przywództwa
- Etyczne zasady przywództwa

### **Zajęcia praktyczne**

#### Motywacja i automotywacja

- Odkrywanie i wykorzystanie indywidualnych strategii motywacyjnych
- Rozwój kompetencji osobistych wspierających proces motywowania
- Współpraca w zespole z orientacją na rozwiązywanie problemów

#### Budowanie orientacji na cel

- Planowanie proaktywne i reaktywne
- Wyznaczanie celów
- Reguła SMART
- Model GROW
- Technika Walta Disneya
- Analiza SWOT

#### Metody zarządzania sobą w czasie

- Rozwijanie umiejętności zarządzania czasem
- Matryca Eisenhowera
- Zasada Pareto
- Analiza ABC
- Metoda Gantta
- Narzędzia planowania

#### Negocjacje

- Przygotowanie się do rozmów
- Scenariusz negocjacyjny
- Teczka negocjacyjna
- Trafność doboru czasu i miejsca
- Dobór stylu negocjacji
- Mowa ciała w negocjacjach

#### Prezentacja i autoprezentacja

- Jak przygotować wystąpienia publiczne?
- Struktura prezentacji
- Jak odpiierać argumenty?
- Jak przedstawić własny punkt widzenia w sposób logiczny i przekonujący?
- List motywacyjny i CV

#### Etykieta w biznesie i protokół dyplomatyczny

- Savoir vivre
- Ubiór i wygląd
- Wokół stołu
- Precedencja
- Mowa ciała
- Różnice kulturowe

#### Techniki radzenia sobie ze stresem

- Asertywność
- Relaksacja

- Wizualizacje
- Reframing
- Time Line Therapy
- Techniki oddechowe

Opracowanie planu indywidualnego rozwoju oraz budowy marki osobistej - projekt

### **Sposób obliczania oceny końcowej**

Ocena końcowa OK = Ocena projektu

### **Wymagania wstępne i dodatkowe**

Nie podano wymagań wstępnych lub dodatkowych.

### **Zalecana literatura i pomoce naukowe**

1. Rampersad Hubert K., TY – marka inna niż wszystkie. Sztuka autentycznego brandingu osobistego, Helion Gliwice 2010
2. Schawbel Dan, Personal branding 2.0. Cztery kroki do zbudowania osobistej marki, Helion Gliwice 2012
3. Mistewicz Eryk, Marketing narracyjny. Jak budować historie, które sprzedają, Helion Gliwice 2011
4. Hallowel Edward, Zarządzanie stresem, Harvard Business Press- Helion Gliwice 2008
5. (praca zbior.) Zarządzanie samym sobą, Harvard Business Review, Helion Gliwice 2006
6. Wieseneder Susanna, Skuteczne zarządzanie reputacją i spójny image, Best Press Warszawa 2008
7. Idzikowski Wojciech, Efektywność osobista. Zarządzanie sobą i innymi w czasie, Helion Gliwice 2010
8. Allen David, Getting Things Done, czyli sztuka bezstresowej efektywności, Helion Gliwice 2012
9. Covey Stephen R., 7 nawyków skutecznego działania, Rebis Warszawa 2012
10. Adamiec Marek, Kożusznik Barbara, Sztuka zarządzania sobą, PWE Warszawa 2001
11. Dawson Roger, Sekrety podejmowania trafnych decyzji, MT Biznes Warszawa 2006
12. Ryan L., Sójka J. (red.), Etyka biznesu. Z klasyki współczesnej myśli amerykańskiej, Wydawnictwo „W drodze” Poznań 1997
13. Mac Amber, E-przyjaciele: zobacz co media społecznościowe mogą zrobić dla Twojej firmy, Helion Gliwice 2011
14. Evans Liana, Social media marketing: odkryj potencjał Facebooka, Twittera i innych portali społecznościowych, Helion Gliwice 2011
15. Barefoot Darren, Szabo Julie, Znajomi na wagę złota: podstawy marketingu w mediach społecznościowych, Wolters Kluwer Warszawa 2011
16. Zbiegień-Maciąg Lidia, Taktyki i techniki negocjacyjne, AGH Kraków 2009
17. Nęcki Zbigniew, Negocjacje w biznesie, Antykwa Kraków 2000
18. Detz Joan, Sztuka przemawiania, Gdańskie Wydawnictwo Psychologiczne Gdańsk 2002
19. Grzesiuk L., Doroszewicz K., Stojanowska E., Umiejętności menedżera. Psychologia stosowana dla menedżerów, WSH Warszawa 2001
20. Król-Fijewska Maria, Fijewski Piotr, Asertywność menedżera, PWE Warszawa 2007
21. Proctor Tony, Zarządzanie twórcze, Gebethner i Ska Warszawa 2001
22. Tracy Brian, Zarządzanie czasem, Muza Warszawa 2010
23. Williams Michael, Przywództwo w świecie biznesu. Teoria i praktyka dla menedżerów, Wolters Kluwer Kraków 2009
24. Bolstad Richard, Komunikacja transformująca, METAmorfoza Wrocław 2013
25. Frankfort Lisa, Fanning Patrick, Mistrz ciętej riposty, Helion Gliwice 2008
26. Welch Jack, Welch Suzy, Winnig znaczy zwyciężać, Studio Emka Warszawa 2005
27. Young Stephen, Etyczny kapitalizm, METAmorfoza Wrocław 2005
28. Cook G. O., Cook R. A., Yale J.L., Etykieta biznesu, Wolters Kluwer Warszawa 2009
29. Ikanowicz Cezary, Piekarski Jan W., Protokół dyplomatyczny i dobre obyczaje, SGH Warszawa 2004

### **Publikacje naukowe osób prowadzących zajęcia związane z tematyką modułu**

Nie podano dodatkowych publikacji

## Informacje dodatkowe

Brak

## Nakład pracy studenta (bilans punktów ECTS)

Forma aktywności studenta	Obciążenie studenta
Udział w wykładach	7 godz
Udział w zajęciach praktycznych	23 godz
Przygotowanie sprawozdania, pracy pisemnej, prezentacji, itp.	15 godz
Dodatkowe godziny kontaktowe z nauczycielem	2 godz
Wykonanie projektu	5 godz
Sumaryczne obciążenie pracą studenta	52 godz
Punkty ECTS za moduł	3 ECTS