

**AGH**AGH UNIVERSITY OF SCIENCE
AND TECHNOLOGY

Nazwa modułu zajęć: Zarządzanie karierą i rozwojem osobistym

Rok akademicki: 2019/2020 Kod: RMBM-2-316-KW-s Punkty ECTS: 3

Wydział: Inżynierii Mechanicznej i Robotyki

Kierunek: Mechanika i Budowa Maszyn Specjalność: Komputerowe wspomaganie projektowania

Poziom studiów: Studia II stopnia Forma studiów: Stacjonarne

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

Strona www: —

Prowadzący moduł: dr inż. Pytko Paweł (pawel.pytko@wp.pl)

Treści programowe zapewniające uzyskanie efektów uczenia się dla modułu zajęć

Zajęcia pozwalają na poznanie teorii oraz dają studentom praktyczne narzędzia, które pozwalają na skuteczne poznanie swoich zasobów, ich wzmocnienie oraz zaplanowanie swojej kariery. Pozwalają także na zbudowanie swojego planu biznesowego dla tych studentów, którzy planują otwarcie własnej działalności gospodarczej i wykorzystanie szansy na rynku coraz bardziej otwartego na nowe start-up'owe formy działalności.

Opis efektów uczenia się dla modułu zajęć

Kod MEU	Student, który zaliczył moduł zajęć zna i rozumie/potrąfi/jest gotów do	Powiązania z KEU	Sposób weryfikacji i oceny efektów uczenia się osiągniętych przez studenta w ramach poszczególnych form zajęć i dla całego modułu zajęć
Wiedza: zna i rozumie			
M_W001	Potrąfi zdefiniować markę osobistą-personal branding oraz zna metody jej budowania w oparciu o techniki marketingowe, wykorzystanie social mediów oraz kompetencje osobiste	MBM2A_W13	Udział w dyskusji, Aktywność na zajęciach, Wykonanie projektu, Wykonanie ćwiczeń
M_W002	Zna podstawowe style i techniki negocjacyjne	MBM2A_W13	Wykonanie ćwiczeń, Zaangażowanie w pracę zespołu
M_W003	Zna metody wyznaczania celów zawodowych i osobistych oraz techniki motywowania do ich osiągnięcia	MBM2A_W13	Aktywność na zajęciach, Wykonanie projektu, Udział w dyskusji, Wykonanie ćwiczeń, Zaangażowanie w pracę zespołu

M_W004	Zna zasady etykiety w biznesie oraz protokołu dyplomatycznego z uwzględnieniem aspektów wielokulturowości	MBM2A_W13	Aktywność na zajęciach, Wykonanie ćwiczeń, Zaangażowanie w pracę zespołu, Udział w dyskusji
Umiejętności: potrafi			
M_U001	Wybiera skuteczne techniki negocjacji, planuje strukturę kolejnych etapów procesu negocjacji oraz metody komunikacji interpersonalnej w negocjacjach	MBM2A_U07, MBM2A_U06, MBM2A_U08, MBM2A_U24, MBM2A_U09	Wykonanie ćwiczeń, Zaangażowanie w pracę zespołu, Aktywność na zajęciach, Studium przypadków
M_U002	Formułuje cele w obszarze zawodowym i osobistym oraz strategię ich realizacji wykorzystując techniki skutecznej motywacji, zarządzania czasem i stresem	MBM2A_U07, MBM2A_U09	Wykonanie projektu, Wykonanie ćwiczeń, Udział w dyskusji
M_U003	Potrafi zaprojektować plan budowy i umacniania swojej marki osobistej wykorzystując do tego nowoczesne narzędzia marketingowe, social media oraz kompetencje osobiste	MBM2A_U07, MBM2A_U06, MBM2A_U08, MBM2A_U24, MBM2A_U09	Aktywność na zajęciach, Udział w dyskusji, Wykonanie projektu, Wykonanie ćwiczeń
Kompetencje społeczne: jest gotów do			
M_K001	Wybiera drogę porozumienia w sytuacjach konfliktowych z uwzględnieniem strategii win-win	MBM2A_K04, MBM2A_K06	Udział w dyskusji, Wykonanie ćwiczeń, Zaangażowanie w pracę zespołu
M_K002	Jest przygotowany do pełnienia roli skutecznego i etycznego przywódcy	MBM2A_U07, MBM2A_U09	Aktywność na zajęciach, Udział w dyskusji, Wykonanie ćwiczeń
M_K003	Potrafi tworzyć nowe rozwiązania za pomocą technik kreatywnych	MBM2A_K02, MBM2A_K03, MBM2A_K06	Wykonanie projektu, Wykonanie ćwiczeń

Liczba godzin zajęć w ramach poszczególnych form zajęć

Suma	Forma zajęć dydaktycznych										
	Wykład	Ćwiczenia audytoryjne	Ćwiczenia laboratoryjne	Ćwiczenia projektowe	Konwersatorium	Zajęcia seminaryjne	Zajęcia praktyczne	Zajęcia terenowe	Zajęcia warsztatowe	Prace kontrolne i przejściowe	Lektorat
30	7	0	0	0	0	0	23	0	0	0	0

Matryca kierunkowych efektów uczenia się w odniesieniu do form zajęć i sposobu zaliczenia, które pozwalają na ich uzyskanie

Kod MEU	Student, który zaliczył moduł zajęć zna i rozumie/potrafi/jest gotów do	Forma zajęć dydaktycznych
---------	---	---------------------------

		Wykład	Ćwiczenia audytoryjne	Ćwiczenia laboratoryjne	Ćwiczenia projektowe	Konwersatorium	Zajęcia seminaryjne	Zajęcia praktyczne	Zajęcia terenowe	Zajęcia warsztatowe	Prace kontrolne i przejściowe	Lektorat
Wiedza: zna i rozumie												
M_W001	Potrafi zdefiniować markę osobistą-personal branding oraz zna metody jej budowania w oparciu o techniki marketingowe, wykorzystanie social mediów oraz kompetencje osobiste	+	-	-	-	-	-	+	-	-	-	-
M_W002	Zna podstawowe style i techniki negocjacyjne	+	-	-	-	-	-	+	-	-	-	-
M_W003	Zna metody wyznaczania celów zawodowych i osobistych oraz techniki motywowania do ich osiągnięcia	+	-	-	-	-	-	+	-	-	-	-
M_W004	Zna zasady etykiety w biznesie oraz protokołu dyplomatycznego z uwzględnieniem aspektów wielokulturowości	+	-	-	-	-	-	+	-	-	-	-
Umiejętności: potrafi												
M_U001	Wybiera skuteczne techniki negocjacji, planuje strukturę kolejnych etapów procesu negocjacji oraz metody komunikacji interpersonalnej w negocjacjach	-	-	-	-	-	-	+	-	-	-	-
M_U002	Formułuje cele w obszarze zawodowym i osobistym oraz strategię ich realizacji wykorzystując techniki skutecznej motywacji, zarządzania czasem i stresem	-	-	-	-	-	-	+	-	-	-	-
M_U003	Potrafi zaprojektować plan budowy i umacniania swojej marki osobistej wykorzystując do tego nowoczesne narzędzia marketingowe, social media oraz kompetencje osobiste	-	-	-	-	-	-	+	-	-	-	-
Kompetencje społeczne: jest gotów do												
M_K001	Wybiera drogę porozumienia w sytuacjach konfliktowych z uwzględnieniem strategii win-win	-	-	-	-	-	-	+	-	-	-	-
M_K002	Jest przygotowany do pełnienia roli skutecznego i etycznego przywódcy	-	-	-	-	-	-	+	-	-	-	-
M_K003	Potrafi tworzyć nowe rozwiązania za pomocą technik kreatywnych	-	-	-	-	-	-	+	-	-	-	-

Nakład pracy studenta (bilans punktów ECTS)

Forma aktywności studenta	Obciążenie studenta
Udział w zajęciach dydaktycznych/praktyka	30 godz
przygotowanie projektu, prezentacji, pracy pisemnej, sprawozdania	20 godz
Samodzielne studiowanie tematyki zajęć	23 godz
Dodatkowe godziny kontaktowe	2 godz
Sumaryczne obciążenie pracą studenta	75 godz
Punkty ECTS za moduł	3 ECTS

Pozostałe informacje

Szczegółowe treści kształcenia w ramach poszczególnych form zajęć (szczegółowy 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 Gantt
- Metoda Trzos

Motywacja i automotywacja

- Teoria "X" i teoria „Y” Douglasa Mc Gregora
- Teoria "Z" Abrahama Masłowa
- 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 stresogenego
- 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 Gantt
- 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 odpierać 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

Metody i techniki kształcenia:

Wykład: Treści prezentowane na wykładzie są przekazywane w formie prezentacji multimedialnej w połączeniu z klasycznym wykładem tablicowym wzbogaconymi o pokazy odnoszące się do prezentowanych zagadnień.

Zajęcia praktyczne: Studenci pracują samodzielnie lub w zespołach. Techniki kształcenia: testy i ankiety, studia przypadków, indywidualne narzędzia i techniki powiązane z omawianymi tematami.

Warunki i sposób zaliczenia poszczególnych form zajęć, w tym zasady zaliczeń poprawkowych, a także warunki dopuszczenia do egzaminu:

Ocena zaliczenia OZ = Ocena projektu końcowego

Zasady udziału w poszczególnych zajęciach, ze wskazaniem, czy obecność studenta na zajęciach jest obowiązkowa:

Wykład:

- Obecność obowiązkowa: Nie

- Zasady udziału w zajęciach: Studenci uczestniczą w zajęciach poznając kolejne treści nauczania zgodnie z sylabusem przedmiotu. Studenci winni na bieżąco zadawać pytania i wyjaśniać wątpliwości. Rejestracja audiowizualna wykładu wymaga zgody prowadzącego.

Zajęcia praktyczne:

- Obecność obowiązkowa: Tak

- Zasady udziału w zajęciach: Student uczestniczy aktywnie w pracy indywidualnej i zespołowej. Dyskusja pozwala na szerokie omówienie zagadnień poszczególnych ćwiczeń. Wiedzę i umiejętności wykorzystuje w projekcie końcowym.

Sposób obliczania oceny końcowej

Ocena końcowa OK = OZ

Sposób i tryb wyrównywania zaległości powstałych wskutek nieobecności studenta na zajęciach:

Indywidualne konsultacje z prowadzącym moduł.

Wymagania wstępne i dodatkowe, z uwzględnieniem sekwencyjności

modułów

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

Moduł tylko dla tych, którzy chcą poznać się lepiej i są gotowi do samorozwoju oraz doskonalenia w obszarze zarządzania karierą zawodową.