**Nazwa przedmiotu:**

Współczesne metody prezentacji i promocji techniki

**Koordynator przedmiotu:**

mgr Wiktor Niedzicki

**Status przedmiotu:**

Obowiązkowy

**Poziom kształcenia:**

Studia II stopnia

**Program:**

Mechatronika

**Grupa przedmiotów:**

Obowiązkowe

**Kod przedmiotu:**

brak

**Semestr nominalny:**

3 / rok ak. 2012/2013

**Liczba punktów ECTS:**

3

**Liczba godzin pracy studenta związanych z osiągnięciem efektów uczenia się:**

30 godzin wykładu + 10 godzin przygotowań 2 prezentacji niezbędnych do zaliczenia przedmiotu. Poprawa umiejętności komunikacyjnych absolwentów. Znajomość technik prezentacyjnych. Podstawowa umiejętność promocji osiągnięć naukowych i technicznych. Poznanie sposobów oddziaływania na odbiorców. Umiejętność pracy zespołowej.

**Liczba punktów ECTS na zajęciach wymagających bezpośredniego udziału nauczycieli akademickich:**

2.

**Język prowadzenia zajęć:**

polski

**Liczba punktów ECTS, którą student uzyskuje w ramach zajęć o charakterze praktycznym:**

1 punkt związany jest z przygotowaniem prezentacji swojej pracy lub osiągnięcia oraz z przygotowaniem prezentacji fikcyjnego wynalazki lub konstrukcji, którą zespół studentów ma przedstawić bogatemu inwestorowi

**Formy zajęć i ich wymiar w semestrze:**

|  |  |
| --- | --- |
| Wykład:  | 225h |
| Ćwiczenia:  | 0h |
| Laboratorium:  | 225h |
| Projekt:  | 0h |
| Lekcje komputerowe:  | 0h |

**Wymagania wstępne:**

brak

**Limit liczby studentów:**

brak

**Cel przedmiotu:**

Opanowanie przez studenta umiejętności prezentacji i autoprezentacji. Zdobycie umiejętności skutecznej promocji swoich osiągnięć.Opanowanie tremy, Redagowanie tekstów, Poszukiwanie elementów atrakcyjnych, które zwrócą uwagę odbiorców, Organizacja i prowadzenie konferencji, w szczególności konferencji prasowych. Rozumienie przekazów medialnych.

**Treści kształcenia:**

NL. p. Temat Treść
1. Sprzedaż nauki i techniki Wszechobecny świat reklamy i promocji. Nauka jako towar. Czym jest sprzedaż nauki i techniki? Do czego służy taka umiejętność? Po co nam sztuka przekonywania? Jak dotrzeć do odbiorców?
2. Podstawy komunikacji Czym jest komunikacja interpersonalna? Od czego zależy? Jak zdobyć słuchacza? Jak utracić widza lub słuchacza?
3. Żywe słowo Jak przekonująco i ciekawie mówić? Co mówić i czego nie mówić? Próby zaprojektowania ciekawego wystąpienia
4. Przekaż emocje Przekaz emocji. Skuteczne operowanie głosem.
5. Ciekawe wystąpienie Jak stworzyć wiarygodne i ciekawe wystąpienie? Ile czasu zajmuje przygotowanie? Próby wystąpień w praktyce
6. Walka o obraz Jak zadbać o stronę wizualną naszego wystąpienia. Strój, zachowanie, rekwizyty, otoczenie.
7. Jak się zachować? Czym jest mowa ciała i jak wykorzystuje się ją w praktyce? Co zrobić z rękami? Jak usiąść?
8. Prezentacja z wykorzystaniem komputera Zalety i pułapki programów prezentacyjnych. Jak przygotować slajdy? Jak je prezentować?
9. Współpraca z mediami Jak pracują dziennikarze i czego oczekują? Jak przygotować się na wizytę ekipy telewizyjnej? Jak samemu dobrze wypaść w telewizji? Próby wystąpień przed kamerą
10. Jak to napisać ? Jak powstanie interesujący tekst o nauce i technice? Jak go stworzyć? Co powinno się w nim znaleźć? Ćwiczenia praktyczne
11. Konferencja prasowa Jak się planuje i organizuje konferencję prasową? Sztuka prowadzenia konferencji prasowej? Sztuka odpowiadania na trudne pytania
12. Jak nas widzą? Obraz polskiej nauki w mass mediach.
13. Podstawy promocji i reklamy Czym jest promocja? Czym różni się od reklamy? W jaki sposób się je robi i jakimi środkami? Jak reklamować i promować naukę i technikę?
14. Manipulacja, czy sztuka perswazji Różne, także nietypowe techniki perswazyjne wykorzystywane w polityce, handlu i wielu innych dziedzinach
15. Technika dla wszystkich Jak zainteresować osiągnięciami naukowymi i technicznymi. Poziom społeczeństwa, a poziom popularyzacji. Czy można żyć bez upowszechniania osiągnięć?

**Metody oceny:**

Poziom przygotowanych prezentacji, aktywnych udział w zajęciach, poziom przygotowania do praktycznego wykorzystania zdobytej wiedzy. Test wielokrotnego wyboru + 5 zdań tekstu na zadany temat,
a przede wszystkim pozytywne zaliczenie 2 ćwiczeń prezentacji (2 prace projektowe)

**Egzamin:**

tak

**Literatura:**

1. Wiktor Niedzicki – Prezentacja w nauce, biznesie, polityce Poltext 2010
2. Peter Guber – Zwycięskie opowieści MT Biznes 2011
3. Jerry Wiessman – Skuteczny prezenter MT Biznes 2011
4. Dale Carnegie – Jak stać się doskonałym mówcą i rozmówcą Wydawnictwo Studio EMKA 2009
5. Bert Decker – Wystąpienia publiczne MT Biznes 2008
6. Wiktor Niedzicki – Sekrety prezentacji nauki Ambernet 2005
7. Wystąpienia publiczne i profesjonalna korespondencja, pod redakcją Piotra Andrzejewskiego Forum 2005
8. Anna Murdoch – Prezentacje i wystąpienia w public relations Poltext 2000
9. Jolanta Cianciara, Bożena Uścińska – Komunikacja społeczna Astrum 1999
10. Anna Murdoch –Język public relations jak promować firmę Poltext 1998

**Witryna www przedmiotu:**

brak

**Uwagi:**

Poza dobywaniem konkretnej wiedzy przedmiot ma także za zadanie poprawę samooceny studentów, pobudzenie kreatywności oraz naukę dobrego zachowania się w sytuacjach publicznych (savoir vivre). Służą temu liczne ćwiczenia z wykorzystaniem kamery (oraz bez kamery). Dodatkowo, duży nacisk położony jest na umiejętnośći współpracy w zespole. Służa temu ćwiczenia- przygotowanie i przeprowadzenie prezentacji oraz 2. przygotowanie projektu nowej usługi, nowej gry lub produktu, umiejętność założenia własnej firmy, opracowanie podstawowego biznesplanu, oszacowanie kosztów oraz dobycie finansowania i marketing produktu. Po takim przygotowaniu studenci z większą energią będą szukali własnej drogi na rynek.

## Efekty przedmiotowe

### Profil praktyczny - wiedza

**Efekt Wpisz opis:**

Wpisz opis

Weryfikacja:

Wpisz opis

**Powiązane efekty kierunkowe:**

**Powiązane efekty obszarowe:**

### Profil praktyczny - umiejętności

**Efekt Wpisz opis:**

Wpisz opis

Weryfikacja:

Wpisz opis

**Powiązane efekty kierunkowe:**

**Powiązane efekty obszarowe:**

### Profil ogólnoakademicki - wiedza

**Efekt Wpisz opis:**

Wpisz opis

Weryfikacja:

Wpisz opis

**Powiązane efekty kierunkowe:** K\_W01, K\_W02, K\_W03, K\_W04, K\_W09, K\_W10, K\_W11, K\_W15, K\_W16

**Powiązane efekty obszarowe:** T2A\_W01, T2A\_W01, T2A\_W03, T2A\_W06, T2A\_W07, T2A\_W04, T2A\_W05, T2A\_W04, T2A\_W05, T2A\_W10, T2A\_W09, T2A\_W11

### Profil ogólnoakademicki - umiejętności

**Efekt Wpisz opis:**

Wpisz opis

Weryfikacja:

Wpisz opis

**Powiązane efekty kierunkowe:** K\_U01, K\_U02, K\_U05, K\_U07, K\_U10, K\_U12, K\_U14

**Powiązane efekty obszarowe:** T2A\_U01, T2A\_U02, T2A\_U03, T2A\_U05, T2A\_U07, T2A\_U08, T2A\_U09, T2A\_U11, T2A\_U07, T2A\_U08, T2A\_U10, T2A\_U11, T2A\_U15, T2A\_U16, T2A\_U18

### Profil ogólnoakademicki - kompetencje społeczne

**Efekt Wpisz opis:**

Wpisz opis

Weryfikacja:

Wpisz opis

**Powiązane efekty kierunkowe:** K\_K01, K\_K02, K\_K03, K\_K04, K\_K05

**Powiązane efekty obszarowe:** T2A\_K01, T2A\_K02, T2A\_K02, T2A\_K07, T2A\_K03, T2A\_K04, T2A\_K05, T2A\_K06