**Nazwa przedmiotu:**

Publiczna prezentacja wyników badań/ Public Presentation of Research Results

**Koordynator przedmiotu:**

mgr Wiktor Niedzicki

**Status przedmiotu:**

Fakultatywny dowolnego wyboru

**Poziom kształcenia:**

Studia I stopnia

**Program:**

Inżynieria Materiałowa

**Grupa przedmiotów:**

Obieralne

**Kod przedmiotu:**

WMPT

**Semestr nominalny:**

4 / rok ak. 2019/2020

**Liczba punktów ECTS:**

2

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

1) Liczba godzin bezpośrednich (32h):
a) Wykład: 30h
b) Konsultacje: 2h
2) Liczba godzin pracy własnej studenta (20h):
a) Zapoznanie z literaturą i przygotowanie na zajęcia: 10h
b) Przygotowanie do sprawdzianu: 10h

Razem: 52h (2 ECTS)

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

1 punkt ECTS - liczba godzin bezpośrednich (32h):
a) Wykład: 30h
b) Konsultacje: 2h

**Język prowadzenia zajęć:**

polski

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

1 punktów ECTS

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

|  |  |
| --- | --- |
| Wykład:  | 30h |
| Ćwiczenia:  | 0h |
| Laboratorium:  | 0h |
| Projekt:  | 0h |
| Lekcje komputerowe:  | 0h |

**Wymagania wstępne:**

brak

**Limit liczby studentów:**

30

**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:**

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. Jak napisać tekst ulotki, zaproszenia, itp.
10. 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

**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:**

nie

**Literatura:**

1.Wiktor Niedzicki - Dobrzej zaprezentuj swoją pracę, PW, Wydział Mechatroniki 2017
2. Natalia Osica, Wiktor Niedzicki – Sztuka promocji nauki, OPI 2017
3. Wiktor Niedzicki – Prezentacja w nauce, biznesie, polityce Poltext 2010
4. Wiktor Niedzicki – Jak sprzedać naukę” OPI 2015
5.Peter Guber – Zwycięskie opowieści MT Biznes 2011
6.Jerry Wiessman – Skuteczny prezenter MT Biznes 2011
7.Dale Carnegie – Jak stać się doskonałym mówcą i rozmówcą Wydawnictwo Studio EMKA 2009
8.Bert Decker – Wystąpienia publiczne MT Biznes 2008
9.Wiktor Niedzicki – Sekrety prezentacji nauki Ambernet 2005
10.Anna Murdoch – Prezentacje i wystąpienia w public relations Poltext 2000
11.Anna Murdoch –Język public relations jak promować firmę Poltext 1998

**Witryna www przedmiotu:**

-

**Uwagi:**

-

## Charakterystyki przedmiotowe