



Uczelnia
Metropolitalna

Brak ocen dla tego dostawcy

Wystąpienia publiczne i budowanie relacji biznesowych - studia podyplomowe – ONLINE

Numer usługi 2024/06/26/158122/2198793

📍 zdalna w czasie rzeczywistym

📚 Studia podyplomowe

🕒 140 h

📅 26.10.2024 do 30.06.2025

6 200,00 PLN brutto

6 200,00 PLN netto

44,29 PLN brutto/h

44,29 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Sprzedaż
Sposób dofinansowania	wsparcie dla osób indywidualnych wsparcie dla pracodawców i ich pracowników
Grupa docelowa usługi	Studia kierowane są do wszystkich osób chcących budować własny wizerunek w sposób świadomy oraz rozwijać swoje kompetencje w zakresie wystąpień publicznych, mających do czynienia z różnego rodzaju wystąpieniami (np. prezentacje produktów/usług, prowadzenie zebrań, prezentacje podczas zajęć dydaktycznych itp.). Usługa adresowana również dla Uczestników Projektu Kierunek – Rozwój
Minimalna liczba uczestników	15
Maksymalna liczba uczestników	40
Data zakończenia rekrutacji	19-10-2024
Forma prowadzenia usługi	zdalna w czasie rzeczywistym
Liczba godzin usługi	140
Podstawa uzyskania wpisu do BUR	art. 163 ust. 1 ustawy z dnia 20 lipca 2018 r. Prawo o szkolnictwie wyższym i nauce (t.j. Dz. U. z 2023 r. poz. 742, z późn. zm.)
Zakres uprawnień	Prowadzenie studiów podyplomowych

Cel

Cel edukacyjny

Wystąpienia publiczne i budowanie relacji biznesowych - studia przygotowują do samodzielnego przygotowania i prowadzenia profesjonalnych wystąpień publicznych oraz budowania efektywnych i długotrwałych relacji biznesowych

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
<p>Wiedza: student w zaawansowanym stopniu zna rodzaje i funkcje wystąpień publicznych, ich etapy i sposób prawidłowego prowadzenia wystąpienia publicznego.</p>	<p>egzamin po każdym semestrze (Student potrafi wymienić rodzaje i funkcje wystąpień publicznych, chronologicznie wskazać ich etapy i sposób prawidłowego prowadzenia wystąpienia publicznego).</p>	Test teoretyczny
<p>Wiedza: student zna i rozumie sposoby budowania relacji biznesowych, wybrane fakty, narzędzia i zjawiska oraz dotyczące ich metody i teorie wyjaśniające złożone zależności zachodzące w procesie budowania poprawnych relacji biznesowych</p>	<p>Egzamin po każdym semestrze (Student potrafi wymienić sposoby budowania relacji biznesowych, wybrane fakty, narzędzia i zjawiska oraz dotyczące ich metody oraz sytuacje w których powinny zostać zastosowane odpowiednie metody i narzędzia w procesie budowania relacji biznesowych).</p>	Test teoretyczny
<p>Wiedza: student zna i rozumie w zaawansowanym stopniu ekonomiczne, prawne, etyczne i inne uwarunkowania różnych rodzajów wystąpień publicznych i budowania relacji biznesowych związanej z kierunkiem studiów, w tym zasady ochrony własności przemysłowej i prawa autorskiego.</p>	<p>Egzamin po każdym semestrze (Student potrafi wskazać przepisy prawne i zasady warunkujące prawidłowy przebieg i realizację wystąpienia publicznego i relacji biznesowych związanej z kierunkiem studiów, w tym zasady ochrony własności przemysłowej i prawa autorskiego).</p>	Test teoretyczny
<p>Umiejętności: student potrafi wykorzystywać posiadaną wiedzę do formułowania i rozwiązywania złożonych i nietypowych problemów występujących w trakcie wystąpień publicznych poprzez dobór oraz stosowanie właściwych metod i narzędzi, w tym zaawansowanych technik informacyjno-komunikacyjnych,</p>	<p>Egzamin po każdym semestrze (sposób i rodzaj stosowanych metod i narzędzi w sytuacjach nietypowych i kryzysowych w trakcie realizacji wystąpienia publicznego lub spotkania biznesowego).</p>	Test teoretyczny

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
<p>Umiejętności: Student potrafi: komunikować się na tematy specjalistyczne ze zróżnicowanymi kręgami odbiorców, prowadzić debatę, współdziałać z innymi osobami w ramach prac zespołowych i podejmować wiodącą rolę w trakcie prowadzenia wystąpień publicznych i spotkań biznesowych</p>	<p>Egzamin po każdym semestrze (Weryfikacja sposobu prowadzenia wystąpienia i rozmowy biznesowej przez studenta, weryfikacja czy student przejmuje inicjatywę, słucha aktywnie, panuje nad grupą, osiąga założone rezultaty wystąpienia).</p>	<p>Obserwacja w warunkach symulowanych</p>
<p>Kompetencje: student jest gotowy do krytycznej oceny posiadanej wiedzy i odbieranych treści, opinii w zakresie wystąpień publicznych i budowania relacji biznesowych</p>	<p>Egzamin po każdym semestrze (czy student jest skłonny do wysłuchania, analizy i względnie uznania racji lub stanowiska uczestnika spotkania).</p>	<p>Test teoretyczny</p>

Kwalifikacje

Kompetencje

Usługa prowadzi do nabycia kompetencji.

Warunki uznania kompetencji

Pytanie 1. Czy dokument potwierdzający uzyskanie kompetencji zawiera opis efektów uczenia się?

Do programu studiów został utworzony dokument "EFEKTY UCZENIA SIĘ DLA studiów podyplomowych „Wystąpienia publiczne i budowanie relacji biznesowych” – ONLINE " ze wskazaniem efektów uczenia się w zakresie wiedzy, umiejętności i kompetencji.

Pytanie 2. Czy dokument potwierdza, że walidacja została przeprowadzona w oparciu o zdefiniowane w efektach uczenia się kryteria ich weryfikacji?

Do programu studiów został utworzony dokument "Sposoby weryfikacji i oceny efektów uczenia się osiągniętych przez słuchacza studiów podyplomowych „Wystąpienia publiczne i budowanie relacji biznesowych " wskazujący kryteria i sposoby weryfikacji efektów uczenia się dla kierunku studiów.

Pytanie 3. Czy dokument potwierdza zastosowanie rozwiązań zapewniających rozdzielenie procesów kształcenia i szkolenia od walidacji?

W dokumencie "Sposoby weryfikacji ..." zamieszczono adnotację, że walidacja realizacji efektów będzie realizowane przez Rektora lub inną osobę wskazaną przez rektora z zapewnieniem rozdzielenia procesów kształcenia i szkolenia od walidacji.

Program

Lp.	Nazwa przedmiotu	Liczba godzin	Liczba godzin	Liczba punktów w ECTS
		zajęć teoretycznych	zajęć praktycznych	

1	Perswazja – sztuka wywierania wpływu	4	6	2
2	Specyfika kontaktów z mediami	4	6	2
3	Emisja głosu z elementami dykcji – warsztaty	4	10	4
4	PR i narzędzia komunikacji kryzysowej	4	6	2
5	Personal branding, Savoir-vivre w kontaktach zawodowych, social media	4	10	4
6	Praca z kamerą i mikrofonem – warsztaty	4	8	3
7	Przygotowanie wystąpień publicznych	4	8	2
8	Networking i skuteczna autoprezentacja	4	6	2
9	Mowa ciała w biznesie	2	8	2
10	Podstawy komunikacji społecznej	4	6	2
11	Techniki radzenia sobie ze stresem – warsztaty	2	10	3
12	Styl mówienia w wystąpieniach publicznych	4	4	1
13	Sztuka argumentacji	4	4	1
	Razem:	48	92	30

Organizator studiów zastrzega sobie możliwość wprowadzenia zmian w programie studiów.

Liczba godzin: 140

Czas trwania: 2 semestry

Podstawa zaliczenia: studia kończą się 2 egzaminami po każdym semestrze studiów

Dni realizacji zajęć online: Zajęcia dwa razy w miesiącu – soboty, niedziele

Zajęcia na studiach prowadzone są w formie ćwiczeń, warsztatów, case study.

Wykładowcami studiów podyplomowych są osoby na codzień zajmujące się praktycznymi aspektami wystąpień publicznych i budowania relacji biznesowych. Aktywizująca Uczestników forma prowadzenia zajęć pozwoli na wyćwiczenie umiejętności i rozwiązywania problemów zarówno przedstawionych przez wykładowcę jak i podnoszonych na bieżąco przez słuchaczy.

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 31

Przedmiot / temat zajęć	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 31 Perswazja – sztuka wywierania wpływu - wykład	26-10-2024	08:00	11:10	03:10
2 z 31 Perswazja – sztuka wywierania wpływu - ćwiczenia	26-10-2024	11:20	16:15	04:55
3 z 31 Specyfika kontaktów z mediami - wykład	27-10-2024	08:00	11:10	03:10

Przedmiot / temat zajęć	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
4 z 31 Specyfika kontaktów z mediami - ćwiczenia	27-10-2024	11:20	16:15	04:55
5 z 31 Emisja głosu z elementami dykcji – warsztaty (część teoretyczna)	09-11-2024	08:00	11:10	03:10
6 z 31 Emisja głosu z elementami dykcji – warsztaty (część praktyczna)	09-11-2024	11:20	15:30	04:10
7 z 31 PR i narzędzia komunikacji kryzysowej - wykład	10-11-2024	08:00	11:10	03:10
8 z 31 PR i narzędzia komunikacji kryzysowej - ćwiczenia	10-11-2024	11:20	16:15	04:55
9 z 31 Emisja głosu z elementami dykcji – warsztaty (część praktyczna)	23-11-2024	08:00	12:05	04:05
10 z 31 Personal branding, Savoir-vivre w kontaktach zawodowych, social mediach - wykład	24-11-2024	08:00	11:10	03:10
11 z 31 Personal branding, Savoir-vivre w kontaktach zawodowych, social mediach - ćwiczenia	24-11-2024	11:20	15:30	04:10
12 z 31 Personal branding, Savoir-vivre w kontaktach zawodowych, social mediach - ćwiczenia	30-11-2024	08:00	12:05	04:05
13 z 31 Praca z kamerą i mikrofonem – warsztaty (część teoretyczna)	30-11-2024	12:05	15:30	03:25

Przedmiot / temat zajęć	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
14 z 31 Praca z kamerą i mikrofonem – warsztaty (część praktyczna)	01-12-2024	08:00	11:10	03:10
15 z 31 Przygotowanie wystąpień publicznych - wykład	18-01-2025	08:00	11:10	03:10
16 z 31 Przygotowanie wystąpień publicznych - ćwiczenia	18-01-2025	11:20	14:35	03:15
17 z 31 Networking i skuteczna autoprezentacja - wykład	19-01-2025	08:00	11:10	03:10
18 z 31 Networking i skuteczna autoprezentacja - ćwiczenia	19-01-2025	11:20	16:15	04:55
19 z 31 Przygotowanie wystąpień publicznych - wykład	08-02-2025	08:00	11:10	03:10
20 z 31 Mowa ciała w biznesie -wykład	08-02-2025	11:20	12:50	01:30
21 z 31 Mowa ciała w biznesie - ćwiczenia	08-02-2025	13:05	14:35	01:30
22 z 31 Podstawy komunikacji społecznej - wykład	09-02-2025	08:00	11:10	03:10
23 z 31 Podstawy komunikacji społecznej - ćwiczenia	09-02-2025	11:20	16:15	04:55
24 z 31 Mowa ciała w biznesie - ćwiczenia	22-02-2025	08:00	12:50	04:50
25 z 31 Techniki radzenia sobie ze stresem – warsztaty (część teoretyczna)	23-02-2025	08:00	09:30	01:30

Przedmiot / temat zajęć	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
26 z 31 Techniki radzenia sobie ze stresem – warsztaty (część praktyczna)	23-02-2025	09:40	12:50	03:10
27 z 31 Styl mówienia w wystąpieniach publicznych - wykład	08-03-2025	08:00	11:10	03:10
28 z 31 Styl mówienia w wystąpieniach publicznych -ćwiczenia	08-03-2025	11:20	14:35	03:15
29 z 31 Techniki radzenia sobie ze stresem – warsztaty (część praktyczna)	09-03-2025	08:00	12:50	04:50
30 z 31 Sztuka argumentacji - wykład	22-03-2025	08:00	11:10	03:10
31 z 31 Sztuka argumentacji - ćwiczenia	22-03-2025	11:20	14:35	03:15

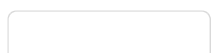
Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt usługi brutto	6 200,00 PLN
Koszt usługi netto	6 200,00 PLN
Koszt godziny brutto	44,29 PLN
Koszt godziny netto	44,29 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 3





Agata Hagno

Od 1998 roku Dyrektor Zarządzający w DPM sp z o.o. w Katowicach. Vice prezes zarządu Fundacji im. Profesora Józefa Pietera, Ambasadorka Kobiet Przedsiębiorczych w Polsce, Członek zarządu Inicjatywy Firm Rodziny oraz Członek fundacji Class Ladies. Wieloletni wykładowca akademicki w ramach studiów podyplomowych oraz studiów MBA.



2 z 3

Maciej Stopa

Manager z 15 letnim stażem pracy w międzynarodowych organizacjach w tym liczne aktywności w zakresie technik negocjacji i mediacji na poziomie organizacyjnym i międzynarodowym. Dyplomowany coach i trener. Negocjator umów dotyczących sprzedaży nieruchomości. Prowadzone szkolenia w organizacjach komercyjnych: Techniki negocjacji w biznesie, Negocjacje i sprzedaż, Budowanie relacji z klientami, Wspieranie efektywności własnej, Podstawy analizy finansowej.



3 z 3

Martyna Lipka

Posiada 15 lat doświadczenie w zakresie zarządzania Zespołem – zarówno stacjonarnym jak i rozproszonym, zdobywane na różnych stanowiskach managerskich – od lidera zespołu, przez dyrektora po menagera regionalnego. Od 17 lat pracuje w bankowości udoskonalając warsztat praktyczny związany z szeroko rozumianą sprzedażą, jakością, obsługą Klienta, psychologią, negocjacjami, radzeniem sobie ze stresem, komunikacją. Posiada tytuł dyplomowanego coacha i trenera biznesu. Specjalizuje się w szkoleniach i warsztatach w zakresie umiejętności miękkich szczególnie w zakresie komunikacji, występów publicznych oraz sztuki prezentacji danych analitycznych i sprzedażowych z uwzględnieniem oczekiwań i preferencji odbiorcy/adresata danej prezentacji lub raportu.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Uczestnicy otrzymują materiały z zajęć po ich realizacji.

Warunki uczestnictwa

Warunkiem uczestnictwa w usłudze jest dokonanie wpłaty opłaty wpisowej w **kwocie 300 zł, która jest dodatkową opłatą poza kosztem wskazanym w usłudze.**

Wykształcenie wyższe.

Uczestnik zobowiązany jest do przystąpienia do egzaminów semestralnych i uzyskania oceny pozytywnej.

Informacje dodatkowe

Organizator studiów zastrzega sobie możliwość wprowadzenia zmian w programie studiów.

Liczba godzin: 140

1 godzina zajęć w Uczelni Metropolitalnej = 45 min. zajęć dydaktycznych

Czas trwania: 2 semestry

Podstawa zaliczenia: studia kończą się 2 egzaminami po każdym semestrze studiów

Dni realizacji zajęć online: Zajęcia dwa razy w miesiącu – soboty, niedziele

Usługi realizowane przez Uczelnię Metropolitalną **są zwolnione z VAT** na podstawie Art. 43 ust. 1 pkt. 26 ustawy o Vat i §3 ust. 1 pkt 13 rozporządzenia Ministra Finansów z dnia 20.12.2013 r. w sprawie wykonania niektórych przepisów ustawy o podatku od towarów i usług.

Zawarto umowę z WUP w Toruniu w ramach Projektu Kierunek – Rozwój

Warunki techniczne

Usługa realizowana zdalnie poprzez platformę MS Teams

Minimalne wymagania sprzętowe, jakie musi spełniać komputer Uczestnika lub inne urządzenie do zdalnej komunikacji:

- Komputer stacjonarny/laptop z dostępem do Internetu
- Sprawny mikrofon i kamera internetowa (lub zintegrowane z laptopem)

Minimalne wymagania dotyczące parametrów łącza sieciowego, jakim musi dysponować Uczestnik: download 8 mb/s, upload 8 mb/s, ping 15 ms

Niezbędne oprogramowanie umożliwiające Uczestnikom dostęp do prezentowanych treści i materiałów: Zalecamy wykorzystanie aktualnej wersji przeglądarki CHROME (zarówno na komputerach z systemem operacyjnym Windows jak i Apple

Kontakt



Aleksandra Nikisz

E-mail anikisz@metropolitalna.edu.pl

Telefon (+48) 531 935 401