|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| I. OGÓLNE INFORMACJE PODSTAWOWE O PRZEDMIOCIE (MODULE) | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| KREOWANIE WIZERUNKU | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| **Nazwa jednostki organizacyjnej prowadzącej kierunek:** | | | | | | | **AKADEMIA NAUK SPOŁECZNYCH I MEDYCZNYCH**  **W LUBLINIE**  **AKADEMIA NAUK STOSOWANYCH**  WYDZIAŁ NAUK SPOŁECZNYCH | | | | | | | | | | | |
| **Nazwa kierunku studiów, poziom kształcenia:** | | | | | | | Socjologia, studia I stopnia | | | | | | | | | | | |
| **Profil kształcenia:** | | | | | | | OGÓLNOAKADEMICKI | | | | | | | | | | | |
| **Nazwa specjalności:** | | | | | | | nie dotyczy | | | | | | | | | | | |
| **Rodzaj modułu kształcenia:** | | | | | | | zajęcia do wyboru | | | | | | | | | | | |
| **Rok / Semestr:** | | | | | | | I/I | | | | | | | | | | | |
| **Osoba koordynująca przedmiot:** | | | | | | | **mgr Magdalena Rozmus** | | | | | | | | | | | |
| **Wymagania wstępne (wynikające z następstwa przedmiotów):** | | | | | | | Umiejętność formułowania i wyrażania własnych opinii, oraz umiejętność pracy w grupie | | | | | | | | | | | |
| II. FORMY ZAJĘĆ DYDAKTYCZNYCH ORAZ WYMIAR GODZIN | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
|  | **Wykład** | **Ćwiczenia** | **Konwersatorium** | | | **Laboratorium** | | **Warsztaty** | **Projekt** | | | **Seminarium** | **Konsultacje** | | | **Egzamin/zaliczenie** | | **Suma godzin** |
| **Studia stacjonarne** |  |  | 28 | | |  | |  |  | | |  | 2 | | | 2 | | **32** |
| **Studia niestacjonarne** |  |  | 16 | | |  | |  |  | | |  | 2 | | | 2 | | **20** |
| III. METODY REALIZACJI ZAJĘĆ DYDAKTYCZNYCH | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| **Formy zajęć** | | | | **Metody dydaktyczne** | | | | | | | | | | | | | | |
| **Konwersatorium** | | | | Dyskusja, prezentacja multimedialna, praca w małych grupach, case study | | | | | | | | | | | | | | |
| IV.  PRZEDMIOTOWE EFEKTY KSZTAŁCENIA  Z ODNIESIENIEM DO EFEKTÓW KSZTAŁCENIA DLA KIERUNKU I OBSZARÓW | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| **Lp.** | **Opis przedmiotowych efektów kształcenia** | | | | | | | | | | | | | | | | **Odniesienie do efektu kierunkowego** | |
| **Wiedza:** | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| P\_W01 | Student definiuje podstawowe pojęcia z zakresu autoprezentacji i autopromocji, kreowania wizerunku i marki osobistej | | | | | | | | | | | | | | | | K\_W04, K\_W07, K\_W08 | |
| P\_W02 | Student potrafi określić na czym polega kreowanie wizerunku i wskazać podstawowe techniki budowania pozytywnego wizerunku. | | | | | | | | | | | | | | | | K\_W05, K\_W07  K\_W08 | |
| P\_W03 | Student ma wiedzę na temat specyfiki procesu budowania marki osobistej oraz jej elementów składowych. | | | | | | | | | | | | | | | | K\_W04, K\_W09  K\_W22 | |
| **Umiejętności:** | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| P\_U01 | Potrafi określić skutki wykorzystania pozytywnych i negatywnych technik służących do kreowania wizerunku. | | | | | | | | | | | | | | | | K\_U02,K\_U05, K\_U09 | |
| P\_U02 | Umie wskazać na znaczenie i rolę marki osobistej w wymiarze społecznym. | | | | | | | | | | | | | | | | K\_U02, K\_U09, K\_U12 | |
| P\_U03 | Opisuje znaczenie i skuteczność procesu budowania wizerunku w relacjach społecznych. | | | | | | | | | | | | | | | | K\_U12, K\_U16, K\_U18 | |
| **Kompetencje społeczne:** | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| P\_K01 | Student umie komunikować się z zespołem i przekazywać ważne informacje. | | | | | | | | | | | | | | | | K\_K02 K\_K03 K\_K08 | |
| P\_K02 | Student potrafi budować racjonalne argumenty w trakcie prowadzonych dyskusji nad problemem. | | | | | | | | | | | | | | | | K\_K03 K\_K07 | |
| V. TREŚCI KSZTAŁCENIA | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| **Lp.** | **Konwersatorium:** | | | | | | | | | | | | | | | | **Odniesienie do przedmiotowych efektów kształcenia** | |
| Kw 1 | Kreowanie wizerunku i budowanie marki osobistej, zagadnienia definicyjne | | | | | | | | | | | | | | | | P\_W01, P\_W02, P\_W03, P\_K02 | |
| Kw 2 | Rola komunikacji werbalnej i niewerbalnej w budowaniu wizerunku | | | | | | | | | | | | | | | | P\_W01, P\_W02, P\_U03, P\_K02 | |
| Kw 3 | Strategie budowania wizerunku i marki osobistej, podstawowe metody i techniki | | | | | | | | | | | | | | | | P\_W02, P\_W03, P\_U02, P\_U03, P\_K02 | |
| Kw 4 | Strategie sterowania wizerunkiem i marką osobistą, podstawowe metody i techniki | | | | | | | | | | | | | | | | P\_W02, P\_W03, P\_U02, P\_K02 | |
| Kw 5 | Sztuka nawiązywania pierwszego kontaktu – siła pierwszego wrażenia | | | | | | | | | | | | | | | | P\_W02, P\_U01, P\_U03, P\_K01 | |
| Kw 6 | Sztuka wystąpień i prezentacji publicznych | | | | | | | | | | | | | | | | P\_W02, P\_U01 P\_U03, P\_K01 | |
| Kw 7 | Metody wywierania wpływu na innych, zakazane techniki manipulacji | | | | | | | | | | | | | | | | P\_W02, P\_U01, P\_U03, P\_K01 | |
| Kw 8 | Określenie własnego stylu w procesie kształtowania wizerunku | | | | | | | | | | | | | | | | P\_W02, P\_U01, P\_U03, P\_K02 | |
| Kw 9 | Budowanie wizerunku w miejscu pracy, na uczelni i w relacjach interpersonalnych z płcią przeciwną | | | | | | | | | | | | | | | | P\_W01, P\_W02, P\_U03, P\_K01 | |
| Kw 10 | Kreowanie wizerunku i budowanie marki ososbistej w Internecie i social media | | | | | | | | | | | | | | | | P\_W02, P\_W03, P\_U02, P\_K02 | |
| Kw 11 | Społeczne i prawne aspekty ochrony wizerunku jednostki | | | | | | | | | | | | | | | | P\_W02, P\_U01, P\_U03, P\_K01 | |
| Kw 12 | Najczęstsze błędy i pomyłki w budowaniu wizerunku i kreowaniu marki osobistej | | | | | | | | | | | | | | | | P\_W01, P\_W02, P\_W03, P\_U01, P\_U03, P\_K02 | |
| VI. METODY WERYFIKACJI EFEKTÓW KSZTAŁCENIA | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| **Efekty kształcenia** | **Metoda weryfikacji** | | | | | | | | | | | | | **Forma zajęć, w ramach której weryfikowany jest EK** | | | | |
| **Wiedza:** | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| P\_W01 | Zaliczenie ustne, udział w dyskusji, zadanie zespołowe, obserwacja | | | | | | | | | | | | | Ćw 1, Ćw 2, Ćw 9, Ćw 12 | | | | |
| P\_W02 | Zaliczenie ustne, udział w dyskusji, zadanie zespołowe, obserwacja | | | | | | | | | | | | | Ćw 1, Ćw 2, Ćw 3, Ćw 4, Ćw 5, Ćw 6, Ćw 7, Ćw 8, Ćw 9, Ćw 10  Ćw 11, Ćw 12 | | | | |
| P\_W03 | Zaliczenie ustne, udział w dyskusji, zadanie zespołowe, obserwacja | | | | | | | | | | | | | Ćw 1, Ćw 3, Ćw 4, Ćw 10, Ćw 12 | | | | |
| **Umiejętności:** | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| P\_U01 | Zaliczenie ustne, udział w dyskusji, zadanie zespołowe, obserwacja | | | | | | | | | | | | | Kw 5, Kw 6, Kw 7, Kw 8, Kw 11, Kw 12 | | | | |
| P\_U02 | Zaliczenie ustne, udział w dyskusji, zadanie zespołowe, obserwacja | | | | | | | | | | | | | Kw 3, Kw 4, Kw 10 | | | | |
| P\_U03 | Zaliczenie ustne, udział w dyskusji, zadanie zespołowe, obserwacja | | | | | | | | | | | | | Kw 2, Kw 3, Kw 5, Kw 6, Kw 7, Kw 8, Kw 9, Kw 11, Kw 12, | | | | |
| **Kompetencje społeczne:** | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| P\_K01 | Zaliczenie ustne, udział w dyskusji, zadanie zespołowe, obserwacja | | | | | | | | | | | | | Kw 5, Kw 6, Kw 7, Kw 9, Kw 11 | | | | |
| P\_K02 | Zaliczenie ustne, udział w dyskusji, zadanie zespołowe, obserwacja | | | | | | | | | | | | | Kw 1, Kw 2, Kw 3, Kw 4, Kw 8, Kw 10, Kw 12 | | | | |
| VII. KRYTERIA OCENY OSIĄGNIĘTYCH EFEKTÓW KSZTAŁCENIA | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| **Efekty kształcenia** | **Ocena niedostateczna**  Student nie zna i nie rozumie/ nie potrafi/nie jest gotów: | | | | **Zakres ocen 3,0-3,5**  Student zna i rozumie/potrafi/jest gotów: | | | | | **Zakres ocen 4,0-4,5**  Student zna i rozumie/ potrafi/jest gotów: | | | | | **Ocena bardzo dobra**  Student zna i rozumie /potrafi/jest gotów: | | | |
| P\_W01 | wymienić i zdefiniować podstawowych pojęć z zakresu autoprezentacji i autopromocji, kreowania wizerunku i marki osobistej. | | | | wymienić podstawowe pojęcia z zakresu autoprezentacji i autopromocji, kreowania wizerunku i marki osobistej. | | | | | wymienić i opisać podstawowe pojęcia z zakresu autoprezentacji i autopromocji, kreowania wizerunku i marki osobistej. | | | | | wymienić, opisać i porównać podstawowe pojęcia z zakresu autoprezentacji i autopromocji, kreowania wizerunku i marki osobistej. | | | |
| P\_W02 | określić na czym polega kreowanie wizerunku i nie umie wskazać podstawowych technik budowania pozytywnego wizerunku. | | | | określić na czym polega kreowanie wizerunku. | | | | | określić na czym polega kreowanie wizerunku i wskazać podstawowe techniki budowania pozytywnego wizerunku. | | | | | określić na czym polega kreowanie wizerunku i wskazać podstawowe techniki budowania pozytywnego wizerunku, powołując się na przykłady. | | | |
| P\_W03 | opisać specyfiki procesu budowania marki osobistej oraz jej elementów składowych. | | | | opisać specyfikę procesu budowania marki osobistej. | | | | | opisać specyfikę procesu budowania marki osobistej oraz jej elementów składowych. | | | | | dokładnie opisać specyfikę procesu budowania marki osobistej oraz jej elementów składowych. | | | |
| P\_U01 | w stopniu podstawowym określić skutków wykorzystania pozytywnych i negatywnych technik służących do kreowania wizerunku. | | | | w stopniu podstawowym określić skutki wykorzystania pozytywnych i negatywnych technik służących do kreowania wizerunku. | | | | | określić skutki wykorzystania pozytywnych i negatywnych technik służących do kreowania wizerunku. | | | | | szczegółowo określić skutki wykorzystania pozytywnych i negatywnych technik służących do kreowania wizerunku, powołując się na przykłady. | | | |
| P\_U02 | wskazać na znaczenie i rolę marki osobistej w wymiarze społecznym. | | | | uzasadnić dlaczego marka osobista ma znaczenie w wymiarze społecznym. | | | | | uzasadnić dlaczego marka osobista ma znaczenie w wymiarze społecznym, oraz jaka jest jej rola w relacjach interpersonalnych. | | | | | szczegółowo uzasadnić dlaczego marka osobista ma znaczenie w wymiarze społecznym oraz jaka jest jej rola w relacjach interpersonalnych, powołując się na przykłady. | | | |
| P\_U03 | wymienić i opisać elementów warunkujących skuteczność procesu budowania wizerunku. | | | | wymienić podstawowe elementy warunkujące skuteczność procesu budowania wizerunku | | | | | wymienić i opisać elementy warunkujące skuteczność procesu budowania wizerunku. | | | | | wymienić i opisać elementy warunkujące skuteczność procesu budowania wizerunku oraz wskazać na znaczenie wizerunku w relacjach interpersonalnych. | | | |
| P\_K01 | komunikować się z zespołem i przekazywać ważne informacje. | | | | komunikować się z zespołem. | | | | | komunikować się z zespołem i przekazywać ważne informacje. | | | | | w sposób swobodny komunikować się z zespołem i przekazywać ważne informacje | | | |
| P\_K02 | budować racjonalnych argumentów w trakcie prowadzonych dyskusji nad problemem. | | | | budować racjonalne argumenty w trakcie prowadzonych dyskusji nad problemem. | | | | | budować racjonalne argumenty w trakcie prowadzonych dyskusji nad problemem. | | | | | budować i uzasadniać racjonalne argumenty w trakcie prowadzonych dyskusji nad problemem. | | | |
| VIII. NAKŁAD PRACY STUDENTA – WYMIAR GODZIN I BILANS PUNKTÓW ECTS | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| **Rodzaj aktywności**  **ECTS** | | | | | | | | | | | **Obciążenie studenta** | | | | | | | |
| **Studia stacjonarne** | | | | | **Studia niestacjonarne** | | |
| Udział w zajęciach dydaktycznych – SUMA godzin – z punktu II | | | | | | | | | | | 28 | | | | | 16 | | |
| Udział w zaliczeniach i/lub egzaminach | | | | | | | | | | | 2 | | | | | 2 | | |
| Udział w konsultacjach | | | | | | | | | | | 2 | | | | | 2 | | |
| Projekt / esej | | | | | | | | | | |  | | | | |  | | |
| Samodzielne przygotowanie się do zajęć dydaktycznych | | | | | | | | | | | 37 | | | | | 49 | | |
| Przygotowanie się do zaliczenia zajęć dydaktycznych | | | | | | | | | | | 6 | | | | | 6 | | |
| **Sumaryczne obciążenie pracą studenta (25h = 1 ECTS) SUMA godzin/ECTS** | | | | | | | | | | | **75/3 ECTS** | | | | | **75/3 ECTS** | | |
| Obciążenie studenta w ramach zajęć w bezpośrednim kontakcie z nauczycielem | | | | | | | | | | | 32/1,3 ECTS | | | | | 20/0,8 ECTS | | |
| Obciążenie studenta w ramach zajęć o charakterze praktycznym | | | | | | | | | | |  | | | | |  | | |
| Obciążenie studenta w ramach zajęć związanych z praktycznym przygotowaniem zawodowym | | | | | | | | | | |  | | | | |  | | |
| Obciążenie studenta w ramach zajęć związanych z przygotowaniem do prowadzenia badań | | | | | | | | | | |  | | | | |  | | |
| IX. LITERATURA PRZEDMIOTU ORAZ INNE MATERIAŁY DYDAKTYCZNE | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| **Literatura podstawowa przedmiotu:**   * R. B. Cialdini, Wywieranie wpływu na ludzi, GWP, Gdańsk 2009. * J. Steward, Mosty zamiast murów, Podręcznik komunikacji interpersonalnej, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2008. | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| **Literatura uzupełniająca przedmiotu:**   * U. Degen, Sztuka nawiązywania pierwszego kontaktu, GWP, Gdańsk 2004. * G. Beck, Zakazana retoryka. Podręcznik manipulacji, Wydawnictwo Helion, Warszawa 2007. * F. E. Dent, M. Brent, Wywieranie wpływu. Umiejętności i techniki przydatne do osiągnięcia sukcesu w biznesie, Wyd. Uniwersytetu Jagiellońskiego, Kraków 2009. * R. V., Bailey, Zarządzanie stresem: zbiór technik i narzędzi dla doradców oraz prowadzących szkolenia, Warszawa 2011. | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| **Inne materiały dydaktyczne:**   * materiały do zajęć opracowane przez wykładowcę, studia przypadków, materiał audio i wideo | | | | | | | | | | | | | | | | | | |