



Uniwersytet im. Adama Mickiewicza w Poznaniu

Wydział ...

Umiejętności niespecjalistyczne w pracy absolwenta – część A

Prof. UTP dr hab. inż. Witold Hołubowicz

Dziedzina/ dyscyplina	Umiejętności miękkie
Rodzaj zajęć	Wykład + seminarium
Język	Polski
ETCS	2
Liczba godzin	30 godz. wykładu + 15 godzin seminarium
Termin zajęć	Poniedz, godz. 18:00-20:15 sala przypisana: Morasko (Wydział Fizyki, sala 12, obok portierni A)

Cel zajęć	Zapoznanie uczestników, w formie możliwie interaktywnej, z kluczowymi umiejętnościami miękkimi używanymi w codziennej praktyce w życiu zawodowym. Poprzez interakcję prowadzącego z uczestnikami uzyskiwana jest wysoka zbieżność prezentowanego materiału z zainteresowaniami i doświadczeniami uczestników.
Treści kształcenia	Omawiane są następujące zagadnienia: - negocjacje - skuteczne działanie - biznesowy savoir-vivre - proces szukania pracy - komunikacja ustna i pisemna
Wymagania wstępne	brak
Zasady zaliczania zajęć	Uczestnictwo w zajęciach (40%) Wysyłanie pisemnych komentarzy do zajęć (40%) wykonanie kilku zadań domowych (20%)

Efekty kształcenia

Po zakończeniu zajęć doktorant potrafi:	Metoda weryfikacji
1. Profesjonalnie prowadzić negocjacje	Gra symulacyjna
2. Wskazać elementy decydujące o skuteczności działań konkretnej osoby i ocenić działania z tego punktu widzenia	Dyskusja na seminarium + analiza case-study
3. Zachowywać się zgodnie z regułami profesjonalnego savoir-vivre	Dyskusja na seminarium + analiza case-study
4. Skutecznie zaplanować akcję szukania pracy oraz realistycznie ocenić jej przebieg	Dyskusja na seminarium + analiza case-study
5. Zaplanować skuteczne pismo biznesowe oraz prezentację ustną	Zadanie pisemne + próbne wystąpienie ustne

Zalecana literatura	<p>1 E. Bonneau, „O zachowaniu się w pracy”, Warszawa 2000</p> <p>2. H-G. Schnitzer, „Poradnik współczesnego savoir-vivru”, Warszawa 1998</p> <p>3. S.Covey, „7 nawyków skutecznego działania”, Poznań 2003</p> <p>4. M.C.Donaldson, M.Donaldson, „Negocjacje”, Warszawa 1999</p> <p>5. B.Lunden, L.Rosell, „Techniki negocjacji. Jak odnieść sukces w negocjacjach.wyd.3, Opole 2003</p>
Adres	Morasko, Wydział Fizyki
Sala	12, obok portierni A (alternatywnie, przedmiot będzie prowadzony zdalnie)
Zapisy na zajęcia	Poprzez system USOS lub mailowo u prowadzącego zajęcia
Kontakt do prowadzącego	holub@amu.edu.pl lub tel. 739 139 956