



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

<b>Kategoria</b>	Biznes / Sprzedaż
<b>Sposób dofinansowania</b>	wsparcie dla osób indywidualnych wsparcie dla pracodawców i ich pracowników
<b>Grupa docelowa usługi</b>	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, Regionalny Fundusz Szkoleniowy II.
<b>Minimalna liczba uczestników</b>	15
<b>Maksymalna liczba uczestników</b>	40
<b>Data zakończenia rekrutacji</b>	19-10-2024
<b>Forma prowadzenia usługi</b>	zdalna w czasie rzeczywistym
<b>Liczba godzin usługi</b>	140
<b>Podstawa uzyskania wpisu do BUR</b>	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.)
<b>Zakres uprawnień</b>	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><b>Umiejętności:</b> 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><b>Kompetencje:</b> 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
<b>1 z 31</b> Perswazja – sztuka wywierania wpływu - wykład	26-10-2024	08:00	11:10	03:10
<b>2 z 31</b> Perswazja – sztuka wywierania wpływu - ćwiczenia	26-10-2024	11:20	16:15	04:55
<b>3 z 31</b> 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
<b>4 z 31</b> Specyfika kontaktów z mediami - ćwiczenia	27-10-2024	11:20	16:15	04:55
<b>5 z 31</b> Emisja głosu z elementami dykcji – warsztaty (część teoretyczna)	09-11-2024	08:00	11:10	03:10
<b>6 z 31</b> Emisja głosu z elementami dykcji – warsztaty (część praktyczna)	09-11-2024	11:20	15:30	04:10
<b>7 z 31</b> PR i narzędzia komunikacji kryzysowej - wykład	10-11-2024	08:00	11:10	03:10
<b>8 z 31</b> PR i narzędzia komunikacji kryzysowej - ćwiczenia	10-11-2024	11:20	16:15	04:55
<b>9 z 31</b> Emisja głosu z elementami dykcji – warsztaty (część praktyczna)	23-11-2024	08:00	12:05	04:05
<b>10 z 31</b> Personal branding, Savoir-vivre w kontaktach zawodowych, social mediach - wykład	24-11-2024	08:00	11:10	03:10
<b>11 z 31</b> Personal branding, Savoir-vivre w kontaktach zawodowych, social mediach - ćwiczenia	24-11-2024	11:20	15:30	04:10
<b>12 z 31</b> Personal branding, Savoir-vivre w kontaktach zawodowych, social mediach - ćwiczenia	30-11-2024	08:00	12:05	04:05
<b>13 z 31</b> 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
<b>14 z 31</b> Praca z kamerą i mikrofonem – warsztaty (część praktyczna)	01-12-2024	08:00	11:10	03:10
<b>15 z 31</b> Przygotowanie wystąpień publicznych - wykład	18-01-2025	08:00	11:10	03:10
<b>16 z 31</b> Przygotowanie wystąpień publicznych - ćwiczenia	18-01-2025	11:20	14:35	03:15
<b>17 z 31</b> Networking i skuteczna autoprezentacja - wykład	19-01-2025	08:00	11:10	03:10
<b>18 z 31</b> Networking i skuteczna autoprezentacja - ćwiczenia	19-01-2025	11:20	16:15	04:55
<b>19 z 31</b> Przygotowanie wystąpień publicznych - wykład	08-02-2025	08:00	11:10	03:10
<b>20 z 31</b> Mowa ciała w biznesie -wykład	08-02-2025	11:20	12:50	01:30
<b>21 z 31</b> Mowa ciała w biznesie - ćwiczenia	08-02-2025	13:05	14:35	01:30
<b>22 z 31</b> Podstawy komunikacji społecznej - wykład	09-02-2025	08:00	11:10	03:10
<b>23 z 31</b> Podstawy komunikacji społecznej - ćwiczenia	09-02-2025	11:20	16:15	04:55
<b>24 z 31</b> Mowa ciała w biznesie - ćwiczenia	22-02-2025	08:00	12:50	04:50
<b>25 z 31</b> 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
<b>26 z 31</b> Techniki radzenia sobie ze stresem – warsztaty (część praktyczna)	23-02-2025	09:40	12:50	03:10
<b>27 z 31</b> Styl mówienia w wystąpieniach publicznych - wykład	08-03-2025	08:00	11:10	03:10
<b>28 z 31</b> Styl mówienia w wystąpieniach publicznych -ćwiczenia	08-03-2025	11:20	14:35	03:15
<b>29 z 31</b> Techniki radzenia sobie ze stresem – warsztaty (część praktyczna)	09-03-2025	08:00	12:50	04:50
<b>30 z 31</b> Sztuka argumentacji - wykład	22-03-2025	08:00	11:10	03:10
<b>31 z 31</b> 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

Usługa dostępna również w ramach projektu Regionalny Fundusz Szkoleniowy II.

## 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](mailto:anikisz@metropolitalna.edu.pl)

**Telefon** (+48) 531 935 401