



KAPITAŁ LUDZKI
NARODOWA STRATEGIA SPÓJNOŚCI



Uniwersytet
Wrocławski

UNIA EUROPEJSKA
EUROPEJSKI
FUNDUSZ SPOŁECZNY



PROGRAM KURSU

BUDOWANIE POSTAW PRZEDSIĘBIORCZYCH WŚRÓD STUDENTÓW

Cytowanie:

Petryna, Sylwia; Kosicki, Janusz; Madej, Zenon; Czarnecka, Małgorzata; Drąg, Wojciech; Kuźnik, Anna; Kwieciński, Leszek; Wojciechowicz, Anna (2015) *Program kursu 'Budowanie postaw przedsiębiorczych wśród studentów' opracowany przez Grupę Ekspertką działającą na Wydziale Filologicznym Uniwersytetu Wrocławskiego w ramach projektu finansowanego przez NCBiR (2014-2015)*. Wrocław: Uniwersytet Wrocławski. Materiał dostępny w Internecie w Repozytorium Uniwersytetu Wrocławskiego. doi:10.34616/149621

Licencja: Creative Commons - Uznanie autorstwa (CC BY 4.0)

Wrocław, 30.09.2015 r.

Program kursu opracowany przez zespół ekspertów w składzie:

1. Sylwia Petryna – Petra Consulting, specjalistka z zakresu przedsiębiorczości
2. Janusz Kosicki – Kosicki Consulting, specjalista z zakresu przedsiębiorczości
3. Zenon Madej, Instytut Przedsiębiorczości i Inteligencji Społecznej - ekspert z zakresu przedsiębiorczości
4. dr Małgorzata Czarnecka – Instytut Filologii Germańskiej, Uniwersytet Wrocławski
5. dr Wojciech Drąg - Instytut Filologii Angielskiej, Uniwersytet, Wrocławski
6. dr Anna Kuźnik - przedstawiciel Instytutu Filologii Romańskiej, Uniwersytet Wrocławski
7. dr hab. Leszek Kwieciński - Pełnomocnik Rektora ds. innowacyjności i przedsiębiorczości akademickiej, Uniwersytet Wrocławski
8. Anna Wojciechowicz – specjalista ds. kontaktów z pracodawcami, Biuro Karier, Uniwersytet Wrocławski

Założenia ogólne

Niniejszy materiał jest programem kursu “Budowanie postaw przedsiębiorczych wśród studentów”, opracowanym w okresie od lipca do września 2015 przez Grupę Ekspertką dla potrzeb Wydziału Filologicznego Uniwersytetu Wrocławskiego (Instytut Filologii Angielskiej, Instytut Filologii Germańskiej i Instytut Filologii Romańskiej) w ramach projektu “Program doskonalenia kompetencji studentów kierunków neofilologicznych Uniwersytetu Wrocławskiego skrojony na miarę rynku pracy” realizowanego na tymże Wydziale w roku akademickim 2014/2015.

Kurs składa się z dziesięciu modułów. Całość kursu obejmuje 30 godzin dydaktycznych. Optymalna grupa to 15 uczestników.



	Liczba zajęć	Efekty kształcenia
Moduł 1: Przedsiębiorczość – podejście definicyjne 1.1. Definicje przedsiębiorczości (m.in. J. A. Hornadaya, D. McClellanda, S. J. Mina, G. T. Lumpkina, K. Hyrsky'ego). 1.2. Założenia przedsiębiorczości. 1.3. Definicje ustawowe przedsiębiorcy. 1.4. Funkcje przedsiębiorcy. 1.5. Rodzaje przedsiębiorczości (innowacyjna, korporacyjna, akademicka, społeczna, w kulturze i sztuce oraz w sektorze publicznym).	1	K_K01 Student/studentka ma świadomość poziomu swojej wiedzy i umiejętności, rozumie potrzebę ciągłego dokształcania się i rozwoju.
Moduł 2: Kompetencje osoby przedsiębiorczej – komunikatywność 2.1. Wprowadzenie w problematykę i efektywności poszczególnych modeli komunikacyjnych. 2.2. Właściwe rozumienie procesu komunikacji. 2.3. Aktywne słuchanie (elementy werbalne i pozawerbalne). 2.4. Komunikacja werbalna i niewerbalna – co i jak mówić? 2.5. Strefy dystansu w pracy i życiu społecznym (intymna, osobista, społeczna i publiczna). 2.6. Zbieranie informacji (pytania otwarte, sugerujące i zamknięte). 2.7. Pokonywanie barier w komunikacji.	1	K_U01 Student/studentka potrafi wyszukiwać, analizować, oceniać, selekcjonować i użytkować informacje przy użyciu różnych źródeł i sposobów K_U05 Student/studentka potrafi porozumiewać się przy użyciu różnych kanałów i technik komunikacyjnych na tematy z zakresu studiowanej dyscypliny w języku rodzimym i obcym.
Moduł 3: Kompetencje osoby przedsiębiorczej – asertywność 3.1. Co to jest asertywność? Przykłady zachowań asertywnych w sytuacjach zawodowych. 3.2. Różnica między asertywnością, agresją i uległością 3.3. Podstawowe prawa asertywności. 3.4. Korzyści płynące z asertywności. 3.5. Kształtowanie postaw asertywnych (praca nad poszczególnymi umiejętnościami). 3.6. Techniki komunikacji asertywnej (język „ja”, empatia, technika eskalacji komunikatu). 3.7. Analiza przykładowych scenariuszy zachowań asertywnych.	1	K_K02 Student/studentka potrafi pracować w zespole przyjmując różne role. K_K03 Student/studentka potrafi odpowiednio określić priorytety służące realizacji określonego przez siebie lub innych zadania.



Moduł 4: Kompetencje osoby przedsiębiorczej – kreatywność 4.1. Kreatywność a innowacja. 4.2. Na czym polega kreatywne myślenie? 4.3. Budowa i funkcjonowanie mózgu. 4.4. Techniki kreatywnego myślenia (mapa myśli, sześć kapeluszy, burza mózgów, chwytywanie pomysłów w locie).	2	K_U15 Student/studentka posiada umiejętność tworzenia wystąpień ustnych w języku polskim i/lub w języku/językach danego obszaru kulturowego z wykorzystaniem podstawowych ujęć teoretycznych i różnych źródeł. K_K07 Student/studentka wykazuje aktywność w samodzielnym podejmowaniu typowych działań profesjonalnych.
Moduł 5: Zarządzanie sobą w czasie 5.1. Główne obszary zarządzania czasem. 5.2. Diagnoza własnego zarządzania czasem. 5.3. Strategie wyznaczanie celów i priorytetów. 5.4. Efektywne realizowanie własnych celów – wskazówki.	2	K_K03 Student/studentka potrafi odpowiednio określić priorytety służące realizacji określonego przez siebie lub innych zadania.
Moduł 6: Kompetencje osoby przedsiębiorczej – kompetencje sprzedażowe 6.1. Co to jest sprzedawanie? Definicja sprzedaży. Standaryzacja sprzedaży i obsługi klienta. 6.2. Najważniejsze kompetencje sprzedażowe. 6.3. Teoria góry lodowej. 6.4. Praca na bazach, czyli jak penetrować rynek. 6.5. Planowanie marketingowe (marketing mix, reguła PARETO).	1	K_U01 Student/studentka potrafi wyszukiwać, analizować, oceniać, selekcjonować i użytkować informacje przy użyciu różnych źródeł i sposobów. K_U16 Student/studentka posiada umiejętność argumentowania z wykorzystaniem poglądów innych badaczy oraz formułowania wniosków. K_K07 Student/studentka wykazuje aktywność w samodzielnym podejmowaniu typowych działań profesjonalnych.
Moduł 7: Kompetencje osoby przedsiębiorczej – negocjacje	2	



7.1. Style negocjacji - negocjacje pozycyjne i integracyjne (metoda Harvardzka). Cechy dobrego negocjatora. 7.2. Przygotowanie do negocjacji, research, opracowanie planu spotkania, BATNA. 7.3. Skuteczna prezentacja własnej oferty. 7.4. Zasady prowadzenia dyskusji – wyrażanie zgody i niezgody, formułowanie argumentów i kontrargumentów. 7.5. Postępowanie w sytuacjach konfliktu. Radzenie sobie z trudnym adwersarzem. 7.6. Kreowanie wartości w negocjacjach. 7.7. Negocjacje wieloelementowe. 7.8. Negocjacje w różnych kulturach.		K_U05 Student/studentka potrafi porozumiewać się przy użyciu różnych kanałów i technik komunikacyjnych na tematy z zakresu studiowanej dyscypliny w języku rodzimym i obcym. K_U16 Student/studentka posiada umiejętność argumentowania z wykorzystaniem poglądów innych badaczy oraz formułowania wniosków. K_K10 Student/studentka wykazuje się otwartością i tolerancją wobec innych kultur.
Moduł 8: Kompetencje osoby przedsiębiorczej – rozwiązywanie problemów 8.1. Rodzaje problemów w sytuacjach zawodowych. Klasyfikacja sytuacji problemowych. 8.2. Etapy postępowania w przypadku napotkania problemu. 8.3. Dyskusja nad hipotetycznymi sytuacjami problemowymi w miejscu pracy oraz nad najlepszymi sposobami ich rozwiązania. 8.4. Ankieta dotycząca indywidualnych umiejętności właściwego diagnozowania i rozwiązywania problemów. Analiza wyników ankiety.	2	K_U01 Student/studentka potrafi wyszukiwać, analizować, oceniać, selekcjonować i użytkować informacje przy użyciu różnych źródeł i sposobów. K_K04 Student/studentka identyfikuje i rozstrzyga dylematy związane z wykonywaniem zawodu. K_K07 Student/studentka wykazuje aktywność w samodzielnym podejmowaniu typowych działań profesjonalnych.
Moduł 9: Kompetencje osoby przedsiębiorczej – radzenie sobie ze stresem 9.1. Definicje stresu. Stres a indywidualne cechy osobowości. Podatność na stres w zależności od wieku, miejsca pracy oraz wykonywanego zawodu. 9.2. Najczęstsze reakcje na stres (dystres, eustres, neustres, „walka lub ucieczka”, ogólny zespół przystosowania).	1	K_K03 Student/studentka potrafi odpowiednio określić priorytety służące realizacji określonego przez siebie lub innych zadania.



9.3. Najczęstsze symptomy długofalowego stresu. 9.4. Rodzaje metod radzenia sobie ze stresem. Metody zorientowane na działanie, emocje i akceptację. 9.5. Ankieta dotycząca indywidualnej podatności na stres i umiejętności radzenia sobie z nim. Analiza wyników.		
Moduł 10: Kompetencje osoby przedsiębiorczej – współpraca w zespole 10.1. Podstawowe uwarunkowania działania zespołu. 10.2. Role w zespole (lider, koordynator, wdrożeniowiec, specjalista, badacz źródeł, indywidualista/twórca, detalista, członek drużyny, analityk-oceniacz). 10.3. Delegowanie zadań. 10.4. Bariery utrudniające skuteczną komunikację w grupie zadaniowej. 10.5. Formy kontroli wykonania zadań. 10.6. Czynniki warunkujące skuteczne działania zespołu. 10.7. Rola lidera w zespole. 10.8. Etapy budowania zespołu.	2	K_U05 Student/studentka potrafi porozumiewać się przy użyciu różnych kanałów i technik komunikacyjnych na tematy z zakresu studiowanej dyscypliny w języku rodzimym i obcym. K_K02 Student/studentka potrafi pracować w zespole przyjmując różne role. K_K10 Student/studentka wykazuje się otwartością i tolerancją wobec innych kultur.

Bibliografia:

1. Bieniok, H. (2010), *Zarządzanie czasem. Poradnik dla mało efektywnych*. Wyd. Difin.
2. Dodd, P. i D. Sundheim (2014), *Zarządzanie swoim czasem. 25 sprawdzonych technik*. Wyd. MT Biznes.
3. Hornaday, J.A. (1971), „Research About Living Entrepreneurs”, w: G. A. Kent, D. L. Sexton i K. H. Vesper, red., *Encyclopedia of Entrepreneurship*, Prentice Hall, Englewood Cliffs, New Jersey.
4. Hyrsky, K. (2000), „Entrepreneurial Metaphors and Concepts: An Exploratory Study”, *International Small Business Journal*, tom 18, nr I, str. 13-34.
5. Lumpkin, G. T. (2000), *Do Young Firms have an Entrepreneurial Orientation?*, Department of Management Studies, University of Illinois, Chicago.
6. McClelland, D. (1961), *The Achieving Society*, D. Van Nostrand and Co., New York.
7. Min, S. J. (1999), „Made Not Born”, *Entrepreneur of the Year Magazine*, nr 3, str. 80.
8. Tracy, B. (2014), *Zarządzanie czasem*. Wyd. MT Biznes.