

Wystąpienia publiczne i przywództwo w biznesie

Forma studiów: Niestacjonarne

Sposób realizacji studiów: Tradycyjne

WROCLAW 2 semestry Rekrutacja zakończona

Program studiów

Program studiów podyplomowych na kierunku wystąpienia publiczne i przywództwo w biznesie na Uniwersytecie WSB Merito we Wrocławiu.



Liczba miesięcy nauki: **9**



Liczba godzin: **168**



Liczba zjazdów: **11**



Liczba semestrów: **2**

PODSTAWY WYSTĄPIEŃ PUBLICZNYCH (8 godz.)

- Wyznaczanie ogólnego i szczegółowego celu wystąpienia
- Kreatywne techniki tworzenia wystąpień publicznych
- Tworzenie struktury nowoczesnej prezentacji
- Skuteczne techniki radzenia sobie z tremą
- Efektywne sposoby zapamiętywania wystąpień

Dzięki temu modułowi postawisz pierwsze kroki w wystąpieniach publicznych. Nauczysz się sprawnie konstruować wystąpienia publiczne i osiągać cele ważne dla Ciebie i Twojej organizacji. Sprawdzone techniki pozwolą Ci na efektywne zapamiętanie i wygłaszanie krótkich, średnich i długich wystąpień, dzięki czemu ze spokojem będziesz w stanie przekazać to, na czym Ci zależy.

NETWORKING I AUTOPREZENTACJA (4 godz.)

- Networking, jako narzędzie do budowania trwałych relacji biznesowych
- Autoprezentacja siebie i firmy

Dzięki temu modułowi przećwiczysz łatwy sposób nawiązywania pierwszego kontaktu i szybkiego budowania wiarygodności w oczach rozmówcy.

PERSWAZJA JAKO NARZĘDZIE WPŁYWOWEGO LIDERA I MÓWCY (16 godz.)

- Sposoby udzielania wspierającej i rozwijającej informacji zwrotnej
- Budowanie zaufania i kontaktu z publicznością
- Wykorzystanie automatyzmów do moralnego wywierania wpływu
- Utrzymywanie zainteresowania i wzbudzanie pragnienia
- Zastosowanie reguł wywierania wpływu w wystąpieniach publicznych

W tym module opanujesz ważną sztukę przekonywania innych do swoich pomysłów lub zachęcania ludzi do podejmowania określonych działań.

GŁOS I MOWA CIAŁA JAKO SKUTECZNE NARZĘDZIA KOMUNIKACJI (8 godz.)

- Techniki modulacji i emisji głosu
- Odkrycie własnego optimum w zakresie głośności, intonacji i tempa
- Naturalna postawa
- Celowe poruszanie się podczas wystąpienia
- Wspierające gesty i spójna mimika

Dzięki temu modułowi wzmocnisz swój przekaz odpowiednią postawą, ruchem po scenie i celowymi gestami. Nauczysz się, jak efektywnie korzystać ze swojego głosu, aby być odbieranym jako pewny siebie mówca i przekonujący lider.

RETORYKA, CZYLI SKUTECZNE UŻYCIE SŁOWA (4 godz.)

- Słowo i jego znaczenie
- Dobór słów oraz konstrukcja zdań
- Figury retoryczne
- Logiczne wystawianie się

Dzięki temu modułowi poznasz rzadko stosowaną na wysokim poziomie sztukę retoryki, dzięki której wyróżnisz się jako mówca w świecie biznesu.

PRZYWÓDZTWO, CZYLI AUTENTYCZNA KOMUNIKACJA (16 godz.)

- Pięć etapów budowy pozycji lidera w zespole
- Expose menedżera
- Storytelling w praktyce lidera
- Prezentowanie wizji i planów strategicznych w interesujący, zrozumiały i motywujący sposób

Dane zamieszczone w niniejszej karcie kierunku mają charakter wyłącznie informacyjny. Dane te nie stanowią oferty zawarcia umowy w rozumieniu art. 66 i nast. kodeksu cywilnego. Zgodnie z art. 160 ust. 3 ustawy z dnia 27 lipca 2005 roku Prawo o szkolnictwie wyższym, umowa między a studentem zawierana jest w formie pisemnej.

- Przywództwo a zarządzanie

Dzięki temu modułowi zdobędziesz umiejętność szybkiego i skutecznego zjednywania zespołu pozwalającego na realizację celów biznesowych.

NATURALNY LIDER I MÓWCZA (8 godz.)

- Mówienie o emocjach tu i teraz jako wpływowe narzędzie komunikacji
- Bezpośrednie i pośrednie wywoływanie emocji
- Ja jako autentyczny lider i mówca
- Budowanie i wydobywanie naturalności lidera i mówcy
- Mówienie o wartościach w działaniu

W tym module zdefiniujesz to, co czyni Cię autentycznym mówcą. Znajdziesz swoje silne strony naturalnego lidera, na bazie których będziesz prowadził swoje wystąpienia.

IMPROWIZACJA, CZYLI SKUTECZNE RADZENIE SOBIE W TRUDNYCH SYTUACJACH (8 godz.)

- Odpowiedź na trudne sytuacje sceniczne
- Sztuka błyskawicznego doboru słów
- Wystąpienie pod presją

Dzięki temu modułowi w łatwy sposób będziesz podejmował się występów bez względu na temat, okoliczności i publiczność, a co najważniejsze, bez potrzeby czasu na przygotowanie.

STORYTELLING W BIZNESIE (16 godz.)

- Z czego powinna składać się dobra historia
- Jak wykreować bohatera
- Kim jest Twój wróg
- Dlaczego Twój biznes potrzebuje fabuły
- Opowieść o Twoich wartościach
- Ty jako bohater

W tym module poznasz siłę storytellingu i możliwości jego wykorzystania w życiu prywatnym i zawodowym.

ERYSTYKA I SZTUKA ARGUMENTOWANIA (8 godz.)

- Chwyty erystyczne
- Typy argumentów
- Jak argumentować, by przekonać
- Wygrywanie debat



Dzięki temu modułowi nauczysz się wygrywać spory i używać trafnych argumentów podczas wystąpień publicznych, spotkań biznesowych i debat.

PROFESJONALNY WIZERUNEK MÓWCY (8 godz.)

- Praca z kamerą, mikrofonem i mównicą
- Wygląd zewnętrzny jako skuteczne narzędzie budowania wizerunku

Dzięki temu modułowi wykreujesz swój pozytywny wizerunek pracując z kamerą, mikrofonem i mównicą. Dowiesz się, jak wypaść profesjonalnie podczas wystąpienia na żywo.

WYSTĄPIENIA PUBLICZNE W MEDIACH (8 godz.)

- Występy w mediach – jak zainteresować media swoją osobą
- Najważniejsze zasady wystąpień publicznych w mediach
- Zarządzanie emocjami i budowanie stanu mówcy podczas wystąpień publicznych
- Obniżanie stresu podczas wystąpień publicznych

Dzięki temu modułowi dowiesz się, jak skutecznie zaprezentować się w świecie mediów. Co robić, a czego unikać, aby zostać odebranym w sposób, na jakim Ci zależy.

WYSTĄPIENIA PUBLICZNE I KOMUNIKACJA ONLINE (8 godz.)

- Prowadzenie spotkań online i komunikacja z zespołem
- Prezentowanie danych i przekazywanie informacji podczas wideokonferencji
- Wystąpienia publiczne online

W tym module dowiesz się, jak skutecznie prowadzić spotkania online, jak prezentować dane ważne dla Twojej

Dane zamieszczone w niniejszej karcie kierunku mają charakter wyłącznie informacyjny. Dane te nie stanowią oferty zawarcia umowy w rozumieniu art. 66 i nast. kodeksu cywilnego. Zgodnie z art. 160 ust. 3 ustawy z dnia 27 lipca 2005 roku Prawo o szkolnictwie wyższym, umowa między a studentem zawierana jest w formie pisemnej.

organizacji oraz jak występować publicznie podczas spotkań wideo. Przedmiot w całości realizowany online.

PREZENTACJE SPRZEDAŻOWE (16 godz.)

- Określenie własnej osobowości prezenterkiej
- Stworzenie biznesowej prezentacji realizującej zadany cel

Dzięki temu modułowi stworzysz profesjonalną prezentację i nauczysz się w wiarygodny sposób bronić swoich pomysłów.

WYSTĄPIENIA PUBLICZNE PODCZAS EVENTÓW (8 godz.)

- Prowadzenie eventu
- Zapowiadanie mówcy, podziękowania i wręczenie nagród
- Bycie prelegentem podczas konferencji

W tym module poznasz sekrety prowadzenia wydarzeń biznesowych. Nauczysz się fachowo zarządzać wydarzeniem z perspektywy sceny i posiadasz zdolność łatwego kierowania uwagą odbiorców.

SYMULACJE WYSTĄPIEŃ PUBLICZNYCH (24 godz.)

- Prezentacje biznesowe (8 godz.)
- Przemówienia tematyczne (informacyjne, okolicznościowe, motywacyjne, improwizowane, kryzysowe, inspirujące) (16 godz.)

Dzięki temu modułowi poznasz zasady tworzenia mów tematycznych. Rezultatem tego będzie swoboda w zabieraniu głosu bez względu na okoliczności.

Forma zaliczenia



wystąpienie publiczne
podczas symulowanej

Dane zamieszczone w niniejszej karcie kierunku mają charakter wyłącznie informacyjny. Dane te nie stanowią oferty zawarcia umowy w rozumieniu art. 66 i nast. kodeksu cywilnego. Zgodnie z art. 160 ust. 3 ustawy z dnia 27 lipca 2005 roku Prawo o szkolnictwie wyższym, umowa między a studentem zawierana jest w formie pisemnej.



**UNIwersYTET
WSB MERITO
WROCLAW**

konferencji biznesowej

<https://www.merito.pl/wroclaw/studia-i-szkolenia/studia-podyplomowe/kierunki/wystapienia-publiczne-i-przywodztwo-w-biznesie>

Dane zamieszczone w niniejszej karcie kierunku mają charakter wyłącznie informacyjny. Dane te nie stanowią oferty zawarcia umowy w rozumieniu art. 66 i nast. kodeksu cywilnego. Zgodnie z art. 160 ust. 3 ustawy z dnia 27 lipca 2005 roku Prawo o szkolnictwie wyższym, umowa między a studentem zawierana jest w formie pisemnej.