

KARTA MODUŁU (sylabus)

1. Nazwa modułu: PROWADZENIE BIZNESU W BRANŻY BEAUTY		2. punkty ECTS
		2
		3. kod ECTS
		N-TKOS-BIZN-II
4. Kierunek studiów: Trychologia kosmetologiczna		5. Ścieżka kształcenia: -
6. Semestr studiów: II		7. Stopień: studia podyplomowe
8. Forma studiów: niestacjonarne		9. Język wykładowy: polski
10. Sposób zaliczenia: zaliczenie		
11. Forma zajęć	12. Metody dydaktyczne	13. Sposób realizacji zajęć
ćwiczenia problemowe	ćwiczenia: analiza przypadków/ burza mózgów/ giełda pomysłów/ dyskusja	zajęcia prowadzone z wykorzystaniem metod i technik kształcenia na odległość
14. Cele i zadania modułu: 1. Nabycie przez słuchaczy wiedzy i umiejętności w zakresie prowadzenia biznesu w branży beauty. 2. Nabycie przez słuchaczy umiejętności myślenia i działania w sposób przedsiębiorczy.		
15. Wymagania formalne: 1. Obecność na zajęciach organizowanych w formie ćwiczeń.		
16. Wymagania wstępne: 1. Elementarna wiedza w zakresie mechanizmów społeczno – gospodarczych występujących w świecie. 2. Umiejętność prowadzenia obserwacji i analizy zdarzeń przyczynowo – skutkowych zachodzących w gospodarce.		
17. Treści programowe:		
lp.	C – ćwiczenia:	
C1	Nowoczesne planowanie w biznesie.	
C2	Strategia rozwoju przedsiębiorstwa.	
C3	Technik sprzedaży.	
C4	Techniki negocjacji w biznesie.	
C5	Social media i budowanie marki.	
C6	Kreowanie własnego wizerunku i profesjonalnego budowania relacji z klientem.	
C7	Skuteczne zarządzanie personelem.	
18. Zakładane efekty kształcenia:		
Nr efektu	Efekt kształcenia - WIEDZA	
01	Słuchacz, który zaliczył moduł: posiada wiedzę w zakresie uwarunkowań społeczno – gospodarczych funkcjonowania przedsiębiorstw branży beauty.	
Nr efektu	Efekt kształcenia - UMIEJĘTNOŚCI	
04	Słuchacz, który zaliczył moduł: potrafi obserwować i analizować sytuacje gospodarcze, wyciągając przy tym wnioski	

	niezbędne do prowadzenia własnego biznesu.	
05	potrafi wdrożyć w praktyce poznane techniki sprzedaży i negocjacji.	
06	potrafi efektywnie komunikować się w grupie, co jest niezbędne do skutecznego zarządzania podległym personelem.	
Nr efektu	Efekt kształcenia - KOMPETENCJE	
	Słuchacz, który zaliczył moduł:	
07	ma świadomość odpowiedzialności za podejmowane decyzje oraz rozumie ich wpływ na rozwój i kondycję przedsiębiorstwa.	
08	potrafi współpracować w grupie, przejmując w niej rolę lidera.	
19. Sposoby oceny:		
F – formująca: F6–ocena bieżąca (za wykonanie ćwiczeń)		P – podsumowująca: P3–średnia ocen zdobytych w czasie semestru
20. Sposób weryfikacji efektów kształcenia:		
Nr efektu	Treści programowe	Sposób oceny
01	C1-C7	F6, P3
02	C1-C7	F6, P3
03	C1-C7	F6, P3
04	C1-C7	F6, P3
05	C1-C7	F6, P3
06	C1-C7	F6, P3
07	C1-C7	F6, P3
08	C1-C7	F6, P3
21. Warunek zaliczenia modułu:		
Uzyskanie pozytywnych ocen za wykonywania ćwiczeń w czasie semestru nauki. Ocenę końcową stanowi średnia ocen zdobytych w czasie semestru.		
22. Całkowity nakład pracy słuchacza potrzebny do osiągnięcia efektów kształcenia w godzinach oraz punktach ECTS:		
Ogółem niestacjonarne		niestacjonarne
50 h		2 ECTS
- w tym liczba punktów ECTS za godziny kontaktowe z bezpośrednim udziałem nauczyciela akademickiego		0,72 ECTS [w tym 0,72 online]
- w tym liczba punktów ECTS za godziny realizowane w formie samodzielnej pracy		1,28 ECTS
23. Wykaz literatury podstawowej (wykorzystywana podczas zajęć i studiowana samodzielnie przez słuchacza)		
1. Penc-Pietrzak I., Planowanie strategiczne w nowoczesnej firmie, Warszawa 2010.		
2. Sidor-Rządkowska M., Zarządzanie personelem w małej firmie, Warszawa 2010.		
3. Cialdini R.B., Wywieranie wpływu na ludzi. Teoria i praktyka BR, Gdańsk 2018.		
24. Wykaz literatury uzupełniającej:		
1. Watkins M., Reguły Negocjacji. Poradnik Lidera., Gliwice 2008.		
2. Grzybek R., Magia sprzedaży. Techniki i ćwiczenia, Warszawa 2017.		