

KARTA MODUŁU (sylabus)

1. Nazwa modułu: WARSZTATY: PROWADZENIE BIZNESU W BRANŻY KOSMETOLOGICZNEJ		2. punkty ECTS
		1
		3. kod ECTS
		S/N2IKOS-O-BIZKOS-IV
4. Kierunek studiów: Kosmetologia		5. Ścieżka kształcenia: -
6. Semestr studiów: IV		7. Stopień: studia II stopnia
8. Forma studiów: studia stacjonarne/niestacjonarne		9. Język wykładowy: polski
10. Status modułu: obligatoryjny		11. Sposób zaliczenia: zaliczenie
12. Grupa: moduł z zakresu kształcenia ogólnego		
13. Forma zajęć	14. Metody dydaktyczne	15. Sposób realizacji zajęć
ćwiczenia: warsztatowe	ćwiczenia warsztatowe: analiza przypadków, praca w grupach, dyskusja, gry symulacyjne	zajęcia prowadzone w salach dydaktycznych
16. Cele i zadania modułu: 1. Nabycie przez przyszłych kosmetologów wiedzy i umiejętności w zakresie prowadzenia biznesu w branży beauty. 2. Nabycie przez studenta umiejętności myślenia i działania w sposób przedsiębiorczy.		
17. Wymagania formalne: 1. Obecność na zajęciach organizowanych w formie ćwiczeń warsztatowych. 2. Możliwość usprawiedliwienia nieobecności wyłącznie na podstawie zwolnienia lekarskiego.		
18. 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.		
19. Treści programowe:		
lp.	C - ćwiczenia / L – ćwiczenia specjalistyczne/ warsztatowe:	
L1	Nowoczesne planowanie w biznesie.	
L2	Strategia rozwoju przedsiębiorstwa.	
L3	Technik sprzedaży.	
L4	Techniki negocjacji w biznesie.	
L5	Social media i budowanie marki.	
L6	Kreowanie własnego wizerunku i profesjonalnego budowania relacji z klientem.	
L7	Skuteczne zarządzanie personelem.	
20. Zakładane efekty uczenia się:		
Wiedza: <i>zbiór opisów, faktów, zasad, teorii i praktyk, przyswojonych w procesie uczenia się, odnoszących się do dziedziny uczenia się lub działalności zawodowej</i>		
Nr efektu	Efekt uczenia się - WIEDZA	
	Student, który zaliczył moduł:	
01	posiada wiedzę w zakresie uwarunkowań społeczno – gospodarczych funkcjonowania przedsiębiorstwa z branży beauty.	

Umiejętności: zdolność wykonywania zadań i rozwiązywania problemów właściwych dla dziedziny uczenia się lub działalności zawodowej

Efekt uczenia się - UMIEJĘTNOŚCI	
Nr efektu	Student, który zaliczył moduł:
02	potrafi obserwować i analizować sytuację gospodarczą, wyciągając przy tym wnioski niezbędne do prowadzenia własnego biznesu.
03	potrafi wdrożyć w praktyce poznane techniki sprzedaży i negocjacji.
04	potrafi efektywnie komunikować się w grupie, co jest niezbędne do skutecznego zarządzania podległym personelem.

Kompetencje społeczne: zdolność do kształtowania własnego rozwoju oraz autonomicznego i odpowiedzialnego uczestnictwa w życiu zawodowym i społecznym, z uwzględnieniem etycznego kontekstu własnego postępowania

Efekt uczenia się - KOMPETENCJE	
Nr efektu	Student, który zaliczył moduł:
05	ma świadomość odpowiedzialności za podejmowane decyzje oraz rozumie ich wpływ na rozwój i kondycję przedsiębiorstwa.
06	potrafi współpracować w grupie, przejmując w niej rolę lidera.

21. Sposoby oceny:

F – formująca:

F6–ocena bieżąca (za wykonanie ćwiczeń)
F7–obecność na zajęciach organizowanych przy współpracy z przedstawicielami środowiska społeczno-gospodarczego

P – podsumowująca:

P3–średnia ocen zdobytych w czasie semestru

22. Sposób weryfikacji efektów uczenia się:

Nr efektu	Treści programowe	Sposób oceny
01	L1-L7	F6, F7, P3
02	L1-L7	F6, F7, P3
03	L1-L7	F6, F7, P3
04	L1-L7	F6, F7, P3
05	L1-L7	F6, F7, P3
06	L1-L7	F6, F7, P3

20a. Odniesienie modułowych efektów uczenia się do kierunkowych efektów uczenia się:

Nr efektu modułowego	Symbol EKK
01	KK2P_W17
02	KK2P_U11, KK2P_U13
03	KK2P_U01
04	KK2P_U01
05	KK2P_K06
06	KK2P_K04

23. Warunek zaliczenia modułu:

Uzyskanie pozytywnych ocen za wykonywania ćwiczeń w czasie semestru nauki. Ocenę końcową stanowi średnia ocen zdobytych w czasie semestru.

24. Całkowity nakład pracy studenta potrzebny do osiągnięcia efektów uczenia się w godzinach oraz punktach ECTS:

Ogółem stacjonarne	Ogółem niestacjonarne	stacjonarne	niestacjonarne
25 h	25 h	1 ECTS	
- w tym liczba punktów ECTS za godziny kontaktowe z bezpośrednim udziałem nauczyciela akademickiego		0,32 ECTS	0,32 ECTS
- w tym liczba punktów ECTS za godziny realizowane w formie samodzielnej pracy		0,68 ECTS	0,68 ECTS

25. Wykaz literatury podstawowej (wykorzystywana podczas zajęć i studiowana samodzielnie przez studenta)

1. Sidor-Rządkowska M., Zarządzanie personelem w małej firmie, Warszawa 2010.
2. Cialdini R.B., Wytwarzanie wpływu na ludzi. Teoria i praktyka BR, Gdańsk 2022.

26. Wykaz literatury uzupełniającej:

1. Watkins M., Reguły Negocjacji. Poradnik Lidera., Gliwice 2008.
2. Grzybek R., Magia sprzedaży. Techniki i ćwiczenia, Warszawa 2017.
3. Skrypty dydaktyczne opracowane w ramach projektu dofinansowanego ze środków UE pt. Modyfikacja kierunku Kosmetologii w Wyższej Szkole Inżynierii i Zdrowia.

