

SYLABUS ZAJ /GRUPY ZAJ

Dane ogólne:

Jednostka organizacyjna:	Katedra Ekonomii				
Kierunek studiów:	Ekonomia				
Specjalno /Specjalizacja:	Ekonomika turystyki i hotelarstwa				
Nazwa zaj / grupy zaj :	Doradztwo				
Course / group of courses:	Counselling				
Forma studiów:	stacjonarne				
Nazwa katalogu:	WAE-EK-I-21/22Z-S-ETH				
Nazwa bloku zaj :					
Kod zaj /grupy zaj :	153987	Kod Erasmus:			
Punkty ECTS:	3	Rodzaj zaj :		fakultatywny	
Rok studiów:	3	Semestr:		6	
Rok	Semestr	Forma zaj	Liczba godzin	Forma zaliczenia	ECTS
3	6		15	Zaliczenie z ocen	2
		W	15	Zaliczenie z ocen	1
Razem			30		3
Koordynator:		dr hab. in . Józef Kania			
Prowadz cy zaj cia:		dr hab. in . Józef Kania			
J zyk wykładowy:		semestr: 6 - j zyk polski			

Obja nienia:

Rodzaj zaj : obowi zkowe, do wyboru.

Forma prowadzenia zaj : W - wykład, - wiczenia audytoryjne, L - lektorat, S – seminarium/ zaj cia seminaryjne, P - wiczenia praktyczne (w tym zaj cia wf), M - wiczenia specjalistyczne (medyczne/ kliniczne), LO – wiczenia laboratoryjne, LI - laboratorium informatyczne, ZTI - zaj cia z technologii informacyjnych, P – wiczenia projektowe, ZT – zaj cia terenowe, T - wiczenia terenowe na obozach programowych, SK - samokształcenie (i inne), PR - praktyka zawodowa

Dane merytoryczne

Wymagania wst pne:			
brak			
Szczegółowe efekty uczenia si			
Lp.	Student, który zaliczył zaj cia, zna i rozumie/potrafi/jest gotowy do:	Kod efektu dla kierunku studiów	Sposób weryfikacji efektu uczenia si
1	ma zaawansowan wiedz w zakresie podstaw teoretycznych doradztwa, metod i technik pracy doradczej oraz efektywno ci pracy doradcy	EK1_W01	kolokwium
2	potrafi przygotowa prace pisemne w j zyku polskim w formie referatu z wykorzystaniem specjalistycznej terminologii, a tak e wygłosi referat	EK1_U07, EK1_U08	wykonanie zadania, ocena aktywno ci, wypowied ustna
3	potrafi zastosowa techniki pracy w grupie - posiada umiej tno komunikowania si w doradztwie indywidualnym a tak e posiada umiej tno samodzielnego kształtowania kariery zawodowej	EK1_U14	wykonanie zadania, ocena aktywno ci
4	ma wiadomo poziomu posiadanej wiedzy i zdaje sobie spraw z konieczno ci jej doskonalenia oraz dobrego przekazu słuchaczom	EK1_K01	ocena aktywno ci, obserwacja zachowa
Stosowane metody osi gania zakładanych efektów uczenia si (metody dydaktyczne)			

<p>metody podaj ce (wykład tradycyjny z wykorzystaniem PP), metody praktyczne (wykorzystanie programów komputerowych (excel, power point); wykorzystanie generatora wniosków), metody eksponuj ce (materiał audiowizualny), konsultacje indywidualne, samodzielna praca studentów (samokształcenie)</p>	
Kryteria oceny i weryfikacji efektów uczenia si	
<p>wiedza:</p> <p>ocena kolokwium (test z pytaniami otwartymi)</p> <p>umiej tno ci:</p> <p>ocena aktywno ci (ocena aktywno ci na zaj ciach)</p> <p>ocena wykonania zadania (wypełnienie wniosków aplikacyjnych (dopłaty bezpo rednie, wybrane działania PROW i RPO)</p> <p>ocena wypowiedzi ustnej (ocena wyst pienia podczas prezentacji multimedialnej, ocena wyst pienia podczas referatu)</p> <p>kompetencje społeczne:</p> <p>obserwacja zachowa (obserwacja zachowa indywidualnych i zespołowych pod k tem kompetencji społecznych)</p> <p>ocena aktywno ci (ocena aktywno ci na zaj ciach)</p>	
Warunki zaliczenia	
<p>Wykład: sprawdzian pisemny zawieraj cy pytania otwarte.</p> <p>wiczenia: ocena aktywno ci studenta podczas zaj , ocena za referat oraz ocena projektu (wniosku o dofinansowanie wybranego działania)</p> <p>Zasady ustalania ocen:</p> <p>1. Ocena niedostateczna (2,0): wystawiana jest wtedy, je li w zakresie co najmniej jednej z trzech składowych (W,U lub K) przedmiotowych efektów uczenia si student nie zrealizował zakładanych efektów.</p> <p>2. Ocena dostateczna (3,0): wystawiana jest wtedy, je li w zakresie ka dej z trzech składowych (W,U lub K) student zrealizuje zakładane efekty uczenia si oraz opanuje obowi zuj cy materiał przynajmniej w 51 - 60%.</p> <p>3. Ocena ponad dostateczna (3,5): wystawiana jest wtedy, je li w zakresie ka dej z trzech składowych (W,U lub K) student zrealizuje zakładane efekty oraz opanuje obowi zuj cy materiał przynajmniej w 61 - 70%.</p> <p>4. Ocena dobra (4,0): wystawiana jest wtedy, je li w zakresie ka dej z trzech składowych (W,U lub K) student zrealizuje zakładane efekty oraz opanuje obowi zuj cy materiał przynajmniej w 71 - 80%.</p> <p>5. Ocena ponad dobra (4,5): wystawiana jest wtedy, je li w zakresie ka dej z trzech składowych (W,U lub K) student zrealizuje zakładane efekty oraz opanuje obowi zuj cy materiał przynajmniej w 81 - 90%.</p> <p>6. Ocena bardzo dobra (5,0): wystawiana jest wtedy, je li w zakresie ka dej z trzech składowych (W,U lub K) student zrealizuje zakładane efekty oraz opanuje obowi zuj cy materiał przynajmniej w 91%.</p>	
Tre ci programowe (opis skrócony)	
<p>Celem nauczania przedmiotu jest nabycie przez studentów wiedzy i podstawowych umiej tno ci metodycznych w pracy doradczej oraz w pracy informacyjnej, jakie powinni posiada doradcy, chc cy skutecznie konkurowa na rynku produktów i usług doradczych. Umiej tno ci doradcz obok wiedzy fachowej s drugim niezb dnym czynnikiem wzrostu efektywno ci pracy na stanowiskach m.in. doradcy, konsultanta, handlowca, specjalisty ds. marketingu. Tematyka przedmiotu obejmuje: definicje doradztwa oraz jego cele i zadania w gospodarce rynkowej, organizacj doradztwa w Polsce, modele doradztwa, formy, metody i techniki doradcze, teoretyczne podstawy doradztwa, teorii dyfuzji innowacji, istot procesu komunikowania, efektywno pracy doradczej, modele podejmowania decyzji, techniki informatyczne w doradztwie, rodzaje doradztwa w UE, systemy doradztwa na wiecie oraz zasady i sporz dzanie wniosków do wybranych działła programów Operacyjnych 2014-2020.</p>	
Content of the study programme (short version)	
<p>The aim of the course is the acquisition by students of knowledge and basic skills in methodological advisory (extension) work and information transfer, which should have advisers who want to effectively compete in the market of products and advisory services. Advisory skills beside expertise are the second essential factor for increased efficiency of work in positions including advisor, consultant, trader or marketing specialist. The subject of the course includes: definitions of extension, its objectives and tasks in a market economy, the organization of agricultural advisory services in Poland and models, forms, methods and techniques of extension, the theoretical basis for extension work, the theory of diffusion of innovation, the essence of the communication process, the effectiveness of extension work, models of decision-making , information technologies in extension, types of extension in the EU, the FAS in the EU and the rules and preparing applications for selected activities under CAP and the RDP 2014-2020.</p>	
Tre ci programowe	
	Liczba godzin
Semestr: 6	
Forma zaj : wykład	
<p>1-2. Doradztwo – definicje, rodzaje doradztwa w gospodarce rynkowej, znaczenie doradztwa jako dyscypliny wiedzy,</p> <p>3. Teoretyczne podstawy doradztwa,</p> <p>4. Metody wpływania na zachowanie ludzkie,</p> <p>5-6. Teoria dyfuzji innowacji: innowacyjno i innowacje w agrobiznesie, cechy innowacji, proces wdra nia i upowszechniania, kategorie osób adaptuj cych, rola doradców w procesie wdra nia i upowszechniania innowacji,</p> <p>7. Modele powi za doradztwa z nauk i praktyk gospodarcz ,</p> <p>8. Rola Doradztwa w Systemie Wiedzy i Informacji oraz ocena efektywno ci pracy doradczej, 1 godz.</p> <p>9-10. Formy i metody doradztwa, modele doradztwa indywidualnego, wła ciwe i niewła ciwe zachowania doradcy podczas rozmowy z klientem,</p> <p>11. Metody doradztwa grupowego i masowego,</p>	15

12. Potrzeby klientów jako podstawa doskonalenia pracy doradczej, 13. Rodzaje doradztwa w krajach Unii Europejskiej, 14. Organizacja doradztwa rolniczego w Polsce, 15. Systemy doradztwa na wicie,	15
Forma zaj : wiczenia audytoryjne	
1. Autoprezentacja w doradztwie oraz omówienie zasad pracy grupowej, 2. Analiza SWOT i jej praktyczne zastosowanie w doradztwie, 3. Technika grup nominalnych: identyfikacja problemów doradczych oraz ustalanie priorytetów, 4. Zastosowanie techniki burzy mózgów w rozwiązywaniu problemów doradczych, 5. Definiowanie celu. Ustalanie celów pierwszoplanowych, średniookresowych i długookresowych, 6. Metodyka świadczenia usług doradczych, 7. Wypełnianie wniosków o dofinansowanie.	15
Literatura	
Podstawowa	
Bolland H. , Podstawy komunikowania w doradztwie, CDiEwR, Oddział w Poznaniu, Poznań 1995	
Nacki Z., Komunikowanie interpersonalne, Ossolineum, Wrocław 1992	
Van den Ban A.W., H.S. Hawkins, Doradztwo rolnicze, MSDR zs. w AR, Kraków 1997	
Uzupełniająca	

Dane jakościowe

Przyporządkowanie zajęć /grup zajęć do dyscypliny naukowej/artystycznej		nauki o zarządzaniu i jakości	
Sposób określenia liczby punktów ECTS			
Forma nakładu pracy studenta (udział w zajęciach, aktywność, przygotowanie sprawozdania, itp.)		Obciążenie studenta [w godz.]	
Udział w zajęciach		30	
Konsultacje z prowadzącym		2	
Udział w egzaminie		0	
Bezpośredni kontakt z nauczycielem - inne		0	
Przygotowanie do laboratorium, wicze, zajęcia		30	
Przygotowanie do kolokwium i egzaminu		23	
Indywidualna praca własna studenta z literatury, wykładami itp.		5	
Inne		0	
Sumaryczne obciążenie prac studenta		90	
Liczba punktów ECTS			
Liczba punktów ECTS		3	
Zajęcia wymagające bezpośredniego udziału nauczyciela akademickiego		L. godzin	ECTS
		32	1,1
Zajęcia o charakterze praktycznym		L. godzin	ECTS
		60	2,0

1 godz = 45 minut; 1 punkt ECTS = 25-30 godzin

W sekcji 'Liczba punktów ECTS' suma punktów ECTS zajęć wymagających bezpośredniego udziału nauczyciela akademickiego i o charakterze praktycznym może się różnić od łącznej liczby punktów ECTS dla zajęć/grup zajęć.