

SZKOŁA MÓWCÓW
Podyplomowe Studia Praktyczne
WYDZIAŁ TEOLOGICZNY UKSW

1. Dokumentacja dotycząca opisu efektów kształcenia dla programu kształcenia.

Nazwa kierunku studiów i kod programu wg USOS	Szkoła mówców – Podyplomowe Studia Praktyczne		
Poziom kształcenia	Studia podyplomowe		
Profil kształcenia			
Forma studiów	Niestacjonarne		
Tytuł zawodowy uzyskiwany przez absolwenta			
Obszar/-y kształcenia	Nauki humanistyczne, nauki społeczne		
Dziedzina nauki i dyscyplina naukowa	Dziedzina nauk humanistycznych: językoznawstwo, kulturoznawstwo (40%) Dziedzina nauk społecznych: nauki o mediach, nauki o poznaniu i komunikacji społecznej, psychologia, socjologia (60%)		
Różnice w stosunku do innych programów o podobnie zdefiniowanych celach i efektach kształcenia prowadzonych na uczelni	Nie ma na UKSW studiów podyplomowych o tego typu programie, adresowanych do biznesmenów, menadżerów, przedstawicieli handlowych, polityków, prawników, lekarzy, dyplomatów, liderów, duchownych oraz ludzi nauki i szkolnictwa. Program studiów jest opracowaniem autorskim zgodnym z <i>Ustawą „Prawo o szkolnictwie wyższym”</i> .		
Liczba punktów ECTS konieczna dla uzyskania tytułu zawodowego	60 ECTS		
	Symbol	Efekt kształcenia dla absolwenta	Odniesienie do efektów kształcenia w obszarze kształcenia w zakresie nauk humanistycznych i społecznych
	Wiedza		
	SM_W01	Ma podstawową wiedzę o miejscu i znaczeniu retoryki jako nauki i sztuki przekonywania oraz życiowej konieczności	
	SM_W02	Zna wzorce klasycznych i współczesnych mówców, ich style, rodzaje, język, stosowane figury retoryczne oraz sposób przekazu	
	SM_W03	Wie, czym jest erystyka, zna jej podstawowe cele i zasady oraz rozpoznaje chwytły erystyczne	
	SM_W04	Zna znaczenie komunikacji pozawerbalnej i jej podstawowe zasady w kontekście międzykulturowości	
	SM_W05	Zna zasady <i>savoir-vivre</i> w kontekście wystąpień publicznych	
	SM_W06	Zna zasady dotyczące poprawności gramatycznej i ortofonicznej	

Umiejętności		
SM_U01	Potrafi określić cel mowy, postawić problem wystąpienia i pisemnie go skomponować, uwzględniając logiczne zasady wypowiedzi oraz sztukę skutecznej argumentacji	
SM_U02	Potrafi zwięźle i prosto mówić na zawile tematy wykorzystując zasady marketingu w wystąpieniach publicznych	
SM_U03	Potrafi opowiadać i komunikować narracyjnie używając języka obrazowego i emocjonalnego	
SM_U04	Potrafi kierować debatą i w niej aktywnie uczestniczyć, prowadzić negocjacje oraz udzielać wywiadów w mediach, a także zabierać głos w wystąpieniach nieformalnych	
SM_U05	Potrafi komunikować językiem ciała i wykorzystywać zasady autoprezentacji, a także zasady rządzące przestrzenią, czasem i ruchem w komunikacji międzyludzkiej	
SM_U06	Potrafi opanować stres przed wystąpieniami i odpowiednio ukierunkowywać swoją energię osiągając zamierzone cele	
SM_U07	Potrafi operować siłą, tonem, skalą głosu i zna wartość pauzy oraz ciszy	
SM_U08	Lokalizuje manipulację w kontekście komunikacji	
SM_U09	Klasyfikuje typy mów ze względu na cel, dziedzinę, treść i odbiorców	
SM_U10	Potrafi zastosować styl i słownictwo adekwatnie do rodzajów wykonywanej mowy	
kompetencje społeczne		
SM_K01	Kieruje się w swoich wystąpieniach zasadami etyki chrześcijańskiej szczególnie uwzględniając wartość personalizmu	
SM_K02	Opanował sztukę empatycznego i asertywnego słuchania	
SM_K03	Dostosowuje przekaz do potrzeb i percepcji odbiorców uwzględniając ich różnorodną specyfikę	
SM_K04	Współdziała i pracuje w grupie przyjmując różne role, zwłaszcza lidera	