

RTU studiju kurss "Prezentāciju prasmes"

01B00 Rīgas Biznesa skola

Vispārējā informācija

Kods	PBM729
Nosaukums	Prezentāciju prasmes
Studiju kursa statuss programmā	Obligātais/Ierobežotās izvēles
Atbildīgais mācītbspēks	Mahešs Kumars Agarvals - Lektors
Apjoms daļās un kredītpunktos	1 daļa, 5.0 kredītpunkti, 7.5 EKPS kredītpunkti
Studiju kursa īstenošanas valodas	EN
Anotācija	Šī kursa laikā studenti attīstīs spēju atspoguļot konkrētas sarunas stratēģiju un konkrētas sarunu situācijas un novērtētu lietderību, lai varētu novērtēt to stipro un vājo pusi. Tāpat studentiem būs iespēja atspoguļot komunikatīvo kontekstu kāda tiek veidota biznesa prezentācija
Mērķis un uzdevumi, izteikti kompetencēs un prasmēs	Studenti iegūs padziļinātas teorētiskās zināšanas, izmantojot abas galvenās sarunu teorijas pieejas: principiālas sarunas un sadales pārrunas. Studenti attīstīs valodas iemaņas kā arī apgūs nepieciešamās iemaņas, lai sniegtu pārliecinošu biznesa prezentāciju.
Patstāvīgais darbs, tā organizācija un uzdevumi	Studentiem ir ieteicams kursa sākumā noskaidrot, kas tiks prasīts mutiskā eksāmena laikā. Tam nolūkam studentiem ir uzmanīgi jāizlasa dokuments, kurš apraksta mutiskā eksāmena procedūru. Studenti var pārbaudīt, cik pareizi ir saprasts dokumenta saturs, izpildot It's Learning testu. Pēc tā students var pārbaudīt, cik labi ir saprasts tā saturs. Testa jautājumi tiks atlasīti pēc nejausības principa no liela saraksta, kurā visi jautājumi pamatojas uz procedūru kursa eksāmenam. Studenti prezentēs tēmu, veidojot piemērotu kontekstu, kura ietvaros students var vingrināties, to attīstīt, izstrādāt un visbeidzot prezentēt mutiskajā eksāmenā.
Literatūra	Fisher, Roger and William Ury; with Bruce Patton, ed. 1999. Getting to yes : negotiating an agreement without giving in. 2nd ed. London : Random House. Levin, Peter & Graham Topping. 2006. Perfect presentations. 1st.. Open University Press
Nepieciešamās priekšzināšanas	Priekšzināšanas nav nepieciešamas

Studiju kursa saturs

Saturs	Pilna un nepilna laika klātienes studijas		Nepilna laika neklātienes studijas	
	Kontakt stundas	Patstāv. darbs	Kontakt stundas	Patstāv. darbs
Ievads sarunu vešanā	12	12	0	0
Sarunas	11	11	0	0
Principiālā sarunu vešana	11	11	0	0
Sarunu teoriju kritika	11	11	0	0
Četri darba uzdevumi studentiem	11	11	0	0
Ievads prezentācijās	11	11	0	0
Kas padara prezentāciju efektīvu?	11	11	0	0
Studentu prezentāciju izstrādāšana	11	11	0	0
Prezentācijas	11	11	0	0
Kopā:	100	100	0	0

Sasniedzamie studiju rezultāti un to vērtēšana

Sasniedzamie studiju rezultāti	Rezultātu vērtēšanas metodes
Spēj būt lietpratīgi biznesa sarunas veidotāji. Pamatojoties uz sarunu pieredzi, spēj pamatot, atspoguļot sarunas teorētiskos aspektus un rīcības plānu angļu valodā.	Diskusijas klasē, uzdevumi, projekti, mājas darbi, kursa darbs
Studenti būs attīstījuši savas prezentācijas prasmes un spēs sagatavot, sniegt efektīvu biznesa prezentāciju angļu valodā.	Diskusijas klasē, uzdevumi, projekti, mājas darbi, kursa darbs
Spēj atspoguļot konkrētu sarunas rīcības plānu konkrētā sarunu situācijā un novērtēt to lietderību tādā veidā, ka var apspriest to stiprās un vājās pusēs.	Diskusijas klasē, uzdevumi, projekti, mājas darbi, kursa darbs
Spēj atspoguļot komunikatīvo kontekstu, kādā biznesa prezentācijas tiek pasniegtas un kā vajadzētu ietekmēt prezentācijas saturu, kuru tie pasniedz.	Diskusijas klasē, uzdevumi, projekti, mājas darbi, kursa darbs

Studiju kursa plānojums

Daļa	KP	Stundas			Pārbaudījumi		
		Lekcijas	Prakt d.	Laborat	Ieskaite	Eksām.	Darbs
1.	5.0	4.0	1.0	0.0		*	