

Networking w biznesie - opis przedmiotu

Informacje ogólne	
Nazwa przedmiotu	Networking w biznesie
Kod przedmiotu	14.2-WP-SOCP-NTBZ
Wydział	Wydział Nauk Społecznych
Kierunek	Socjologia
Profil	ogólnoakademicki
Rodzaj studiów	pierwszego stopnia z tyt. licencjata
Semestr rozpoczęcia	semestr zimowy 2018/2019

Informacje o przedmiocie	
Semestr	6
Liczba punktów ECTS do zdobycia	3
Typ przedmiotu	obieralny
Język nauczania	polski
Sylabus opracował	dr Anna Mielczarek-Żejmo

Formy zajęć					
Forma zajęć	Liczba godzin w semestrze (stacjonarne)	Liczba godzin w tygodniu (stacjonarne)	Liczba godzin w semestrze (niestacjonarne)	Liczba godzin w tygodniu (niestacjonarne)	Forma zaliczenia
Wykład	15	1	-	-	Zaliczenie na ocenę
Ćwiczenia	15	1	-	-	Zaliczenie na ocenę

Cel przedmiotu

Celem zajęć jest przygotowania uczestników do animowania (tworzenia, rozwijania, korygowania) sieci społecznych w gospodarce.

Wymagania wstępne

Wiedza z zakresu teorii sieci społecznych

Zakres tematyczny

TREŚCI WYKŁADU

- Co to jest networking?
- Networking na poziomie mikro i makro społecznym.
- Budowanie relacji z kluczowymi interesariuszami w przypadku działań biznesowych.
- Nowoczesne technologie w networkingu w biznesie.
- Networking a działania poszczególnych form branż biznesu.

TREŚCI ĆWICZEŃ

- Zjawisko networkingu w biznesie (uwarunkowania, przejawy, konsekwencje).
- Organizacje networkingowe w Polsce i na świecie.
- Strategie, metody techniki networkingu w biznesie.
- Budowanie relacji z kluczowymi interesariuszami.
- Budowanie relacji z klientami w małym biznesie.
- Networking w procesie rekrutacji i selekcji.
- Networking w kierowaniu własną karierą.

Metody kształcenia

Wykład konwencjonalny z wykorzystaniem prezentacji multimedialnych.

Ćwiczenia: analiza tekstu, dyskusja, praca w grupach.

Efekty uczenia się i metody weryfikacji osiągnięcia efektów uczenia się

Opis efektu	Symbole efektów	Metody weryfikacji	Forma zajęć
Potrafi na podstawie posiadanej wiedzy zaproponować proste działania w celu rozwiązania konkretnych problemów dotyczących przedsiębiorczości społecznej.	K_U15	obserwacje i ocena umiejętności praktycznych studenta	Ćwiczenia

Opis efektu	Symbole efektów	Metody weryfikacji	Forma zajęć
Potrafi dokonać prostej analizy konsekwencji procesów dotyczących znaczenia sieci w przedsiębiorczości we współczesnych społeczeństwach	• K_W07	• obserwacje i ocena umiejętności praktycznych studenta	• Ćwiczenia
Student posiada podstawową wiedzę na temat znaczenia różnicowania kulturowego w działalności organizacji i sieci organizacji o charakterze biznesowym.	• K_W13	• kolokwium	• Wykład • Ćwiczenia
Potrafi skutecznie współpracować z członkami zespołu zadaniowego.	• K_K01	• obserwacje i ocena umiejętności praktycznych studenta	• Ćwiczenia

Warunki zaliczenia

Zaliczenie wykładu

Forma zaliczenia wykładu	Uwagi
Zaliczenie na ocenę.	Tak
Zakres materiału dotyczący kolokwium.	Zgodnie z przedstawionym na pierwszych zajęciach Sylabusem (wykład)
Zasady uzyskania oceny z wykładu.	Ocena z wykładu stanowić będzie ocenę z kolokwium*.

*Zasady ustalania oceny w przypadku średniej

Zaliczenie ćwiczeń

Forma zaliczenia ćwiczeń	Uwagi
Zaliczenie na ocenę.	Tak
Obserwacja i ocena umiejętności praktycznych studenta	Merytoryczne przygotowanie, umiejętność podania przykładów, umiejętność wykorzystania omawianych tekstów.
Zasady uzyskania oceny końcowej z ćwiczeń.	Ocena z ćwiczeń stanowić będzie ocena z obserwacji i umiejętności praktycznych studenta

*Zasady ustalania oceny w przypadku średniej

Ocena końcowa z przedmiotu*

Oceny brane pod uwagę w przypadku oceny końcowej	UWAGI:
Wykład + ćwiczenia kończące się uzyskaniem oceny	Warunkiem uzyskania pozytywnej oceny końcowej jest uzyskanie pozytywnej oceny z ćwiczeń i wykładu (3.0-5.0)
Zasady uzyskania oceny końcowej	Ocena końcowa stanowi średnią arytmetyczną ocen z ćwiczeń i wykładu.

*Zasady ustalania oceny w przypadku średniej

Literatura podstawowa

Miotak A., Skuteczne social media. Prowadź działania, osiągaj zamierzone efekty, Wydawnictwo Helion, Gliwice 2013.

Burnett K., Relacje z kluczowymi klientami: analiza i zarządzanie, Oficyna Ekonomiczna, Kraków 2002.

Skawińska E., Zalewski R.I., Klastry biznesowe w rozwoju konkurencyjności i innowacyjności regionów: świat - Europa – Polska, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 2009.

Tullier M.L., Networking: jak znaleźć pracę i odnieść sukces zawodowy dzięki tworzeniu sieci kontaktów, Wolters Kluwer Polska. Oficyna Ekonomiczna, Kraków 2006.

Literatura uzupełniająca

1. Vir Singh Param, Tan Yong, Mookerjee Vijay, Network Effects: The Influence of Structural Capital on Open Source Project Success, MIS Quaterly, nr 4/2011 (vol. 35), ss. 813 – 829.

Uwagi

Zmodyfikowane przez dr Jarosław Wagner (ostatnia modyfikacja: 13-04-2018 16:34)

Wygenerowano automatycznie z systemu SylabUZ