

OBSAH

1. Zručnosti pre úspech – z univerzity do praxe.....	2
--	---

INFORMAČNÝ LIST PREDMETU

Vysoká škola: Univerzita P. J. Šafárika v Košiciach	
Fakulta:	
Kód predmetu: KAaA/SFS/18	Názov predmetu: Zručnosti pre úspech – z univerzity do praxe
Druh, rozsah a metóda vzdelávacích činností: Forma výučby: Cvičenie Odporúčaný rozsah výučby (v hodinách): Týždenný: 2 Za obdobie štúdia: 28 Metóda štúdia: prezenčná	
Počet kreditov: 3	
Odporúčaný semester/trimester štúdia:	
Stupeň štúdia: II.	
Podmieňujúce predmety:	
Podmienky na absolvovanie predmetu: Podmienky na absolvovanie predmetu: a) prítomnosť na hodinách a aktívna participácia (max. povolená absencia 1x180 min) – 40 % b) skupinová prezentácia vybranej témy zo sylabu kurzu na záverečnej hodine a spätná väzba svojim členom tímu – 60 %	
Výsledky vzdelávania: Výsledky vzdelávania: Predmet o mäkkých a tvrdých zručnostiach potrebných na uplatnenie sa na trhu práce v rámci centier zdieľaných podnikových služieb má za cieľ poskytnúť študentom sadu efektívnych komunikačných nástrojov. Spoločnosti asociované v rámci Business Service Center Fóra (BSCF) pod hlavičkou Americkej obchodnej komory na Slovensku zamestnávajú vyše 31 000 zamestnancov na plný pracovný úväzok a identifikovali mäkké komunikačné zručnosti ako jedni z najdôležitejších a zároveň najmenej rozvinutých kompetencií čerstvých absolventov vstupujúcich na trh práce. Predmet má za cieľ prispieť k zvyšovaniu prierezových mäkkých a tvrdých zručností potrebných pre prax nie len v centrách zdieľaných služieb, ale široko uplatniteľných na trhu práce. Po absolvovaní predmetu budú študenti schopní asertívnejšie komunikovať, riešiť konflikty vyvstávajúce na pracovisku, efektívne dostávať a poskytovať spätnú väzbu, ako aj ovládať základy práce v účtovných systémoch či programovacích jazykoch.	
Stručná osnova predmetu: Modul 1 – Verbal & Non-verbal Communication – modul bude rozdelený na dva tematické bloky. Blok A (produktívna konverzácia) - ľudia si myslia, že jednoduché rozprávanie znamená dobrú konverzáciu. Prečo nastávajú nedorozumenia? Rozprávanie nie je všetkým v komunikácii. Pre produktívnu konverzáciu je vyžadované oveľa viac než len schopnosť rozprávať. V tomto bloku študenti dostanú odpovede na otázky „ako uistiť druhého človeka, že správne počúvame, čo a prečo to robiť?“; „v akej situácii a ako sa spýtať správnu otázku, aby sme dostali odpoveď na to, na čo sa pýtame?“ alebo „ako byť autentický a vyžarovať dojem kompetentného a zodpovedného pracovníka?“. Súčasťou tohto bloku je aj rolová hra na techniky a scenáre produktívnej konverzácie, ako aj zvládnutie rovnováhy medzi Obhajobou a Požiadavkou.	

Blok B (asertívna komunikácia) – študentom bude predstavená asertívna komunikácia ako nástroj vyjadrenia vlastných pocitov a myšlienok bez toho, aby sme boli agresívni alebo aby sme skĺzavali do pasívneho správania. V tomto bloku sa vyučujúci taktiež bude venovať týmto otázkam:

- Ako ste asertívny? Poznanie samého seba je najlepší štart (rolová hra).
- Asertívne pravidlá a Transakčná analýza podľa Erica Berneho.
- Agresívne – asertívne – pasívne typy správania. Taktiež pasívne agresívne. Ako ich rozpoznať a ako správne reagovať?
- Efektívne stratégie pre jednanie s ostatnými pri zohľadnení úrovne asertivity a kooperácie. Kedy je vhodné využiť “stratégiu zničenia”? Je kompromis zlatou strednou cestou?
- Dobré Asertívne techniky.

Modul bude trvať 180 min a bude vyučovaný v anglickom jazyku.

Vyučujúci: Mgr. Martin Gbúr (T-Systems Košice)

Modul 2 – Conflict Management – Modul má za cieľ predstaviť konfliktné situácie ako momenty, ktorým sa mnohokrát na pracovisku nedá vyhnúť a preto je dôležité vedieť, ako ich efektívne zvládnuť odkomunikovať a vyriešiť. Vyučujúci naučí študentov stratégiám a technikám ako konflikt zvládať. Vedieť kedy a ako ich aplikovať účastníkom predmetu pomôže pri efektívnom zvládaní konfliktných situácií. Na konci modulu účastníci budú vedieť:

- Diskutovať o tom, čo konflikt je, že môže byť konštruktívny aj deštruktívny a ako naučenie sa prekonať bariéry pri zvládaní konfliktu môže pomôcť pri budovaní ich kariéry;
- Rozpoznať 5 najčastejších štýlov riešenia konfliktov a zlepšiť zručnosti pri ich riešení poznaním, kedy je ktorý najlepší použiť alebo sa mu vyhnúť;
- Diskutovať ako riešenie konfliktu môže zlepšiť ich vzťahy, rozšíriť zručnosti vzájomnej spolupráce a zvýšiť ich profesionálnu efektivitu;
- Diskutovať ako ich postoj ovplyvňuje vnímanie konfliktných situácií a ako pomáha konflikt riešiť konštruktívne.

Modul bude trvať 180 min a bude vyučovaný v anglickom jazyku.

Vyučujúci: Mgr. Eva Hruščová, PhD., Mgr. Katarína Maťašová (LafargeHolcim Košice)

Modul 3 – Microsoft Excel – Modul má za cieľ predstaviť užívateľom najbežnejšie využívané funkcie programu Microsoft Excel v business prostredí centier zdieľaných služieb. Na konci modulu účastníci budú vedieť o.i.:

- Importovať dáta medzi jednotlivými databázami;
- Formátovať a upravovať hárky;
- Využívať základné vzorce a prevádzkovať dátové analýzy;
- Vytvárať grafy

Modul bude trvať 180 min a bude vyučovaný v slovenskom/anglickom jazyku.

Vyučujúci: Martina Machová, MBA (DELL Bratislava)

Modul 4 – Time Management

Modul bude trvať 180 min a bude vyučovaný v anglickom jazyku.

Vyučujúci: Ing. Peter Rusiňák, PhD. (BSCF AmCham)

Modul 5 – Personal Brand - Business set-up

Modul bude trvať 180 min a bude vyučovaný v anglickom jazyku.

Vyučujúci: Mgr. Matúš Draganovský (SUVko Coaching Košice)

Modul 6 – Feedback – Neustále počúvame o spätnej väzbe, pričom každý vie, aká je spätná väzba dôležitá a každý sa zaujíma o to, či sú jeho výkony a úspechy ocenené. Vyučujúci však študentom

načrtne, aký je rozdiel medzi “spätnou väzbou” a “efektívnou spätnou väzbou”, pričom cieľ tohto modulu je práve zameraný na vysvetlenie toho, ako dať/dostať efektívnu spätnú väzbu, ktorá vedie k zlepšeniu výkonnosti a správaniu na pracovisku. V rámci modulu o spätnej väzbe sa študenti takisto oboznámia s nasledovnými témami:

- Čo je spätná väzba? Aké možnosti (druhy, varianty) máme? Kroky v procese dávania/dostávania spätnej väzby.
- Rozdiel medzi kritikou a spätnou väzbou, jej parametre.
- V akých situáciách spätnú väzbu dávame?
- Čo ňou dosiahneme (chceme dosiahnuť, riešiť, ...)?
- Pravidlá pre účinnú a podporujúcu spätnú väzbu - verbálne a neverbálne podnety, cvičenia, kľúčové aspekty efektívnej spätnej väzby, push & pull formy spätnej väzby.

Súčasťou modulu o spätnej väzbe bude aj záverečná skupinová prezentácia, ktorá je zahrnutá do celkového hodnotenia každého študenta. Prezentácia bude prebiehať vo formáte prezentovania pred publikom zloženým z lektorov kurzu a študentov, pričom členovia tímu budú poskytovať spätnú väzbu svojim tímovým kolegom.

Modul bude trvať 180 min a bude vyučovaný v anglickom jazyku.

Vyučujúci: Ing. Štefan Mikloš, MBA (IBM Košice)

Odporúčaná literatúra:

Literárne zdroje budú postavené na korporátnych tréningových materiáloch využívaných pri interných vzdelávacích aktivitách jednotlivých spoločností asociovaných v rámci Business Service Center Fóra (BSCF) Americkej obchodnej komory.

Jazyk, ktorého znalosť je potrebná na absolvovanie predmetu: slovenský alebo anglický

Poznámky:

Predmet je vyučovaný predstaviteľmi vybraných spoločností združených v rámci Business Service Center Fóra (BSCF) Americkej obchodnej komory – trénermi mäkkých a tvrdých zručností potrebných na uplatnenie sa na trhu práce (nielen) v oblasti zdieľaných služieb. Bude vyučovaný v anglickom jazyku.

Hodnotenie predmetov

Celkový počet hodnotených študentov: 50

A	B	C	D	E	FX
70.0	30.0	0.0	0.0	0.0	0.0

Vyučujúci:

Dátum poslednej zmeny: 30.04.2014

Schválil: