

FIȘA DISCIPLINEI

1. Date despre program

1.1 Instituția de învățământ superior	Universitatea Babeș-Bolyai Cluj Napoca
1.2 Facultatea	Facultatea de Psihologie și Științe ale Educației
1.3 Departamentul	Departamentul de Psihologie Aplicată
1.4 Domeniul de studii	Psihologie
1.5 Ciclul de studii	Nivel Master
1.6 Programul de studiu / Calificarea	Consultanță și intervenție psihologică

2. Date despre disciplină

2.1 Denumirea disciplinei	Tehnici de comunicare						
2.2 Titularul activităților de curs	prof. univ. dr. habil. KÁDÁR Magor, kadar.magor@fspac.ro						
2.3 Titularul activităților de seminar	prof. univ. dr. habil. KÁDÁR Magor, kadar.magor@fspac.ro						
2.4 Anul de studiu	1	2.5 Semestrul	2	2.6. Tipul de evaluare	Ex.	2.7 Regimul disciplinei	DS

3. Timpul total estimat (ore pe semestru al activităților didactice)

3.1 Număr de ore pe săptămână	3	Din care: 3.2 curs	2	3.3 seminar/laborator	2
3.4 Total ore din planul de învățământ	42	Din care: 3.5 curs	28	3.6 seminar/laborator	28
Distribuția fondului de timp:					ore
Studiul după manual, suport de curs, bibliografie și notițe					40
Documentare suplimentară în bibliotecă, pe platformele electronice de specialitate și pe teren					20
Pregătire seminarii/laboratoare, teme, referate, portofolii și eseuri					40
Tutoriat					23
Examinări					3
Alte activități:					
3.7 Total ore studiu individual			126		
3.8 Total ore pe semestru			182		
3.9 Numărul de credite			7		

4. Precondiții (acolo unde este cazul)

4.1 de curriculum	<ul style="list-style-type: none"> Fiind un curs practic de dezvoltarea competențelor de negociere nu se stabilesc condiții de curriculum.
4.2 de competențe	<ul style="list-style-type: none"> Se pot formula recomandări de competențe: expresie verbală avansată, cunoașterea și folosirea limbilor străine, competența de recunoaștere a situațiilor și de soluționarea problemelor.

5. Condiții (acolo unde este cazul)

5.1 De desfășurare a cursului	<ul style="list-style-type: none"> Condiții tehnice: sală dotată cu videoproiector și tablă de scris. Pentru buna desfășurare ale activităților didactice este necesară punctualitatea, asigurarea infrastructurii de lucru și oprirea telefoanelor mobile. Folosirea echipamentelor tehnice personale (telefon, laptop) este permisă doar în scopul de a facilita procesul de învățare (a lua notițe, căutări online, arhivate etc.). Înregistrările audio sau video sunt interzise conform reglementărilor GDPR.
5.2 De desfășurare a seminarului / laboratorului	<ul style="list-style-type: none"> Condiții tehnice: sală spațioasă cu mobilier mobil, care permite efectuarea simulărilor, jocurilor de rol și prezentările pe echipe.

	<ul style="list-style-type: none"> • Datele legate de structura, absolvirea și așteptările cursului, condițiile participării la examene, ponderea activităților și lucrărilor, proiectele, datele limită și bibliografia vor fi prezentate și dezbătute la prima întâlnire. Acestea rămân constante și obligatorii până la finalul sem. • Pentru absolvirea cursului este necesară pregătirea și predarea lucrărilor practice individuale, prezentarea proiectelor de grup conform calendarului. • Lucrările studenților trebuie să conțină o contribuție proprie originală. Plagiatul este sancționat cu excluderea studentului din sesiune și sunt aplicate prevederile reglementărilor facultății și ale universității. <ul style="list-style-type: none"> ○ https://www.umftgm.ro/fileadmin/legislatie/Legea_206-2004_buna_counduita_cercetare.pdf ○ http://fspac.ubbcluj.ro/resurse/formulare-regulamente/reguli-etice-si-deontologice/ • Redactarea lucrărilor va urmări formatul standard: Times New Roman de 12 puncte, margine de 2,5 cm (1 inch), 1 sau 1,5 distante între rânduri. Denumirea documentului va purta numele autorului, denumirea temei și data pregătirii sau predării. Ex.: Student Excelent – Jurnal de observații 2022-04-01); • Predarea lucrărilor se face în format electronic (rtf, pdf, ppt, prezi sau extensie multimedia) prin platform Teams al cursului; <p style="margin-left: 40px;">Instrucțiuni pentru accesarea conturilor Teams al UBB: https://dtic.ubbcluj.ro/wp-content/uploads/2020/09/tutorial_studenti_MS_Teams_sep_2020_V3.pdf</p> • La examenul final este interzis folosirea suporturilor de curs, și ale echipamentelor tehnice. În cazul fraudelor de examen se aplică procedurile prevăzute de facultate / universitate.
--	--

6. Competențele specifice acumulate

Competențe profesionale	<ul style="list-style-type: none"> • C1: Identificarea și utilizarea limbajului și cunoștințelor de specialitate din domeniul științelor informației și comunicării; <ul style="list-style-type: none"> • Cunoașterea termenilor specifici ale prezentărilor publice; • Înțelegerea modelelor teoretice și a metodelor practice de îmbunătățire ale prezentărilor publice la nivel strategic, tactic și operațional; • Aplicarea abilităților dobândite în situații reale și stabilirea de decizii manageriale; • C2: Utilizarea noilor tehnologii de informare și comunicare (NTIC), inclusiv a new media; • C3: Descrierea tipurilor diferite de audiență / public implicate în comunicare; • C5: Consultanță în gestionarea crizelor, medierea conflictelor și derularea proceselor de negociere și dezbateră publică din organizații. <ul style="list-style-type: none"> • Elaborarea de strategii și metode de lucru pentru situații de comunicare, conflict și negociere (C6.3); • Abilitatea de a analiza și de a evalua strategiile de comunicare, managementul conflictelor și de negociere și metodele de lucru (C6.4); • Abilitatea de a crea spații de cercetare și operaționale pentru rezolvarea problemelor din cadrul organizațiilor și între organizații (C6.5);
--------------------------------	---

Competențe transversale	<ul style="list-style-type: none"> • CT1: Abordarea în mod realist - cu argumentare atât teoretică, cât și practică - a unor situații-problemă complexe, cu grad mediu de complexitate, în vederea soluționării eficiente și deontologice a acestora; • CT2: Aplicarea tehnicilor de muncă eficientă în echipa multidisciplinară cu îndeplinirea anumitor sarcini pe paliere ierarhice; • CT3: Autoevaluarea obiectivă a nevoii de formare profesională în scopul inserției și a menținerii adaptabilității la cerințele pieței muncii; • Participarea la activități de cercetare științifică: prezentarea revizuirii literaturii de specialitate, sinteza literaturii și prezentarea rezultatelor independente sub forma unei teze sau lucrări științifice.
------------------------------------	--

7. Obiectivele disciplinei (reieșind din grila competențelor acumulate)

7.1 Obiectivul general al disciplinei	<p>Obiectivul cursului de un semestru este de a dezvolta abilitățile de prezentare publică, respectiv de a prezenta studenții pentru aparițiile publice. Direcțiile de dezvoltare:</p> <ul style="list-style-type: none"> • discursuri publice, prezentări, susținerea discursurilor; • storytelling, prezentare persuasivă; • apariții media, rolul purtătorului de cuvânt; • dezvoltarea expresivității verbale și nonverbale; • crearea și utilizarea elementelor vizuale în prezentări. <p>Se pune accent ca studenții să exerseze aparițiile și prezentările publice, susținerea discursurilor, utilizarea canalelor verbale, nonverbale și vizuale, aparițiile în fața camerelor de filmat. Însușind aceste tehnici studenții pot avea pregătirea și atitudinea potrivită ca să-și asume apariții publice și media, prezentări publice sau orientarea pentru rolul de purtător de cuvânt.</p> <p>Pe planul secundar se află dezvoltarea capacității de autocunoaștere și autoevaluare, precum și aprecierea pozitivă de sine.</p>
7.2 Obiectivele specifice	<ul style="list-style-type: none"> • dezvoltarea abilităților de prezentare, dobândirea metodelor de gestionare ale audiențelor; • familiarizarea cu procesul de pregătirea prezentărilor publice, gestionarea situațiilor de apariții publice, redactarea și transmiterea mesajelor, utilizarea canalelor de comunicare verbală și nonverbală; în principiu activități care țin de munca de zi cu zi al unui expert în com. • pregătirea conținutului, pregătirea psihologică și tehnică a studenților pentru planificarea și desfășurarea prezentărilor publice; • pentru însușirea diferitelor metode de lucru și de abordare vor avea loc prezentări practice, simulări de comunicare interactive și lucru creativ pe grupe mici; <ul style="list-style-type: none"> ○ facilitarea autocunoașterii prin jocuri de rol și teste de competență; ○ seminariile prevăd grupe de lucru și de studiu pentru a dezvolta competențele sociale, respectiv simulări pentru dezvoltarea competențelor individuale de prezentare; ○ teme individuale săptămânale ajută la concretizarea și organizarea celor învățate, facilitând aplicarea în practică.

	<ul style="list-style-type: none"> ○ seminariile prevăd includerea studenților în grupe de lucru și de studiu ca prin metodele pedagogiei de experiență să dobândească competențele necesare pentru prezentări; ○ învățarea lucrului în echipă, iar prin simulări și intervenții însușire tehnicilor de prezentare și intervenție individuală necesare și pentru aparițiile publice.
--	--

8. Conținuturi

8.1 Curs	Metode de predare	Observații
1. Introducere, concepte cheie. Teoria prezentărilor publice. Pregătirea de conținut, psihologică și tehnică +Clarificarea obiectivelor și decursul activităților	Prezentare interactivă; exemplificare, vizualizare; exercițiu.	
2. Bazele discursurilor publice Managementul impresiei. Prima impresie. Imaginea online.	Prezentare interactivă; exemplificare, vizualizare; analiză.	
3. Comunicarea nonverbală I. Sisteme, caracteristici, canale. Apariții, iconică, paralingvistică, cronemică.	Prezentare interactivă; exemplificare, vizualizare; analiză.	
4. Comunicarea nonverbală II. Mimica, kinestezia, tactilica. Proxemica, interacțiunile de grup.	Prezentare interactivă; exemplificare, vizualizare; analiză.	
5. Comunicarea nonverbală III. Precepția și impresia. Atribuțiile și stereotipurile. Exemplificare: Lie to me.	Prezentare interactivă; exemplificare, vizualizare; analiză.	
6. Prezentările publice I. Narrative și discursuri. Storytelling.	Prezentare interactivă; exemplificare, vizualizare; analiză.	
7. Prezentările publice II. Pregătirea pentru prezentare. Schițele. Metode și practici.	Prezentare interactivă; exemplificare, vizualizare; analiză.	
8. Tipuri și structuri de prezentări. Procesul realizării conținutului. Crearea discursurilor de impact.	Prezentare interactivă; exemplificare, vizualizare; analiză.	
9. Practica prezentărilor publice. Soft-uri pentru prezentare.	Prezentare interactivă; exemplificare, vizualizare; analiză.	
10. Specificul comunicării verbale. Tehnici de argumentare. Persuasiune verbală, principiile NLP.	Prezentare interactivă; exemplificare, vizualizare; analiză.	
11. Teoria aparițiilor media. Aspectele comunicării audiovizuale. Studiu de caz: analiza aparițiilor profesioniștilor (crainici, reporteri, host-uri) în mass media	Prezentare interactivă; exemplificare, vizualizare; analiză.	
12. Practica aparițiilor media. Specificul negocierii interculturale. Comunicarea adaptată culturilor străine.	Prezentare interactivă; exemplificare, vizualizare; analiză.	
13. Analiza aparițiilor media. Prezentarea și analiza studiilor de caz.	Prezentare interactivă; exemplificare, vizualizare; analiză.	
14. Pregătire pentru aparițiile media proprii. Prezentare cu înregistrare, analiză plenară.	Simulare; discuții de evaluare.	

Bibliografie obligatorie

1. KÁDÁR Magor: *Nonverbális kommunikáció. Csatornák, jelek, jelolvasás*. Kriterion Kiadó Kolozsvár, 2011.
 - Versiunea în română: *Comunicare nonverbală. Canale, semne, citirea semnelor*. Editura Kriterion, Cluj Napoca, 2012.
 - Versiunea în engleză: *Nonverbal Communication. Channels, Signs, Sign Reading*. LAP Lambert Academic Publishing, Saarbüchen, Germany, 2014.
2. KÁDÁR Magor: *A média mint partner. Gyakorlati kézikönyv a médiával való kapcsolattartás módszereiről*. Kriterion Kiadó Kolozsvár, 2007. Capitolele 3, 6, 7.
3. KÁDÁR Magor: *Tárgyalástechnika. Gyakorlatok a tárgyalási készség fejlesztéséhez. [Tehnici de negociere. Exerciții pentru dezvoltarea tehnicilor de negociere.]* Presa Universitară Clujenă, 2013.
 - Versiunea în engleză: *Cooperative Negotiation techniques. Handbook on Developing personal negotiation skills*. Presa Universitară Clujenă, 2016.
4. Cursuri dispune de ,materiale distribuite la cursuri și seminarii cu descrierea activităților.

Suporturile de curs pot fi accesate pe platforma Bibliotecii Centrale Universitare cu un permis valabil (se poate solicita online): <https://www.bccluj.ro/ro/resursele-bibliotecii/bibliografie-cursuri>

8.2 Seminar / laborator	Metode de predare	Observații
1. Exerciții de apariție publică. Exerciții pentru analiza preliminară.	Metode activ-participative: analiză, lucru individual.	
2. Exerciții de apariție publică. Recodare verbală și vizuală.	Metode activ-participative: analiză, lucru în echipe.	
3. Exerciții de apariție publică. Analiză de imagine, crearea imaginii proprii	Metode activ-participative: analiză, lucru în echipe.	
4. Exerciții de apariție publică. Mirroring.	Metode activ-participative: simulare, lucru în echipe.	
5. Exerciții de apariție publică. Analiza interacțiunilor interpersonale.	Metode activ-participative: analiză, lucru în echipe.	
6. Exerciții de apariție publică. Percepția mediului.	Metode activ-participative: analiză, lucru în echipe.	
7. Exerciții de apariție publică. Argumentare tip pitch 1.	Metode activ-participative: analiză, lucru individual.	
8. Exerciții de apariție publică. Dificultăți întâmpinate și posibile soluții.	Metode activ-participative: analiză, lucru individual.	
9. Exerciții de apariție publică. Pregătirea discursurilor individuale.	Metode activ-participative: analiză, lucru individual.	
10. Exerciții de apariție publică. Analiza și evaluarea propriului discurs.	Metode activ-participative: analiză, lucru individual.	
11. Exerciții de apariție publică. Argumentare tip pitch 2.	Metode activ-participative: analiză, lucru individual.	
12. Exerciții de apariție publică. Analiza aparițiilor profesioniștilor media.	Metode activ-participative: simulare, lucru în echipe.	
13. Exerciții de apariție publică. Analiza aparițiilor media ale persoanelor publice.	Metode activ-participative: simulare, lucru în echipe.	
14. Exerciții pentru analiza preliminară. Evaluarea activității semestriale.	Discuții de evaluare.	

Bibliografie complementară și bibliografie recomandată

1. Adamik Tamás – A. Jászó Anna – Aczél Petra: *Retorika*. Osiris Kiadó, Budapest, 2005.
2. Anderson, Chris: *Így készülnek a TED-előadások. Hivatalos TED-útmutató a nyilvános beszédhez*. HVG Kiadó Zrt., Budapest, 2016. Eredeti kiadás: Anderson, Chris: *TED Talks: The Official TED Guide to Public Speaking*. Houghton Mifflin Harcourt Publishing Company, New York, 2016.
3. Barkó Judit: *AntiIzgulin*. Saxum Kiadó, 2016.
4. Birkenbihl, Vera: *Testbeszéd. A testbeszéd megértése*. Trivium Kiadó Budapest, 2007. Eredeti kiadás: Vera F. Birkenbihl: *Signale des Körpers*. mvgVerlag, Redline GmbH, Heilderberg, Germany, 3rd edition in 2007.
5. Caplin James: *Utálok a prezentációkat*. Akadémiai Kiadó, Budapest, 2009. Eredeti kiadás: Caplin James: *I Hate Presentations: Transform the way you present with a fresh and powerful approach*. John Wiley and Sons, Ltd, Capstone Publishing Limited, 2009.
6. Carnegie, Dale: *Sikerkalauz 3. A hatásos beszéd módszerei*. Gladiátor Kiadó, Budapest, 1997. Eredeti kiadás: Dale Carnegie: *The Quick and Easy Way to Effective Speaking*. Dale Carnegie and Associates Inc, New York, 1962.
7. Collett, Peter: *Cartea gesturilor europene*. Trei Kiadó Bukarest, 2006. Eredeti kiadás: Peter Collett: *Foregin bodies. A Guide to European Manerism*. Simon & Schuster Ltd. – A Paramount Communication Company. London, 1993.
8. Collett, Peter: *Cartea gesturilor. Cumputem citi gandurile oamenilor din actiunile lor*. Trei Kiadó Bukarest, 2005. Eredeti kiadás: Peter Collett: *The Book of Tells. How to Read People's Minds from Their Actions by the Big Brother resident psychologist*. Transworth Publishers / The Random House Group Ltd, London, 2003.
9. Demarais, Ann – White, Valerie: *Első benyomás. Tudd meg, milyennek látnak mások!* HVG Kiadói Zrt., Budapest, 2008. Eredeti kaidás: Ann Demarais – Valerie White: *First Impressions. What You Don't Know About How Others See You*. Bantam Dell, A Division of Random House, Inc., New York, 2004.
10. Denning, Stephen: *The Leader's Guide to Storytelling. Mastering the Art and Discipline of Business Narrative*. John Wiley & Sons Inc., San Francisco, 2011.
11. Eco, Umberto: *Az arc nyelvezete*. [<http://www.c3.hu/scripta/lettre/lettre53/eco.htm>], 2011. augusztus 15. Eredeti kiadás: Umberto Eco: *Il linguaggio del volto* in: Umberto Eco: *Sugli specchi e altri saggi*. Milano, Bompiani, 1985.
12. Ekman, Paul – Friesen, Wallace V.: *Unmasking the Face. A guide to recognizing emotions from facial expressions*. Malor Books, Cambridge, MA, 2003.
13. Ekman, Paul: *Beszédes hazugságok. A megtévesztés árulkodó jelei a politikában, az üzletben és a házasságban*. Kelly KFT, Budapest, 2010. Eredeti kiadás: Paul Ekman: *Telling Lies*. W. W. Norton & Company, Inc., 2009.
14. Ekman, Paul: *Leplezett érzelmek. Az arckifejezések és az érzelmek felismerése a kommunikáció és az érzelmi élet fejlesztéséhez*. Kelly KFT, Budapest, 2011. Eredeti kiadás: Paul Ekman: *Emotions revealed*. St. Martin's Griffin, New York, 2007.
15. Forgács József: *A társas érintkezés pszichológiája*. Gondolat-Kairosz Kiadó, Budapest, 1997. Eredeti kiadás: Joseph P. Forgas: *Interpersonal Behaviour. The Psychology of Social Interaction*. Pergamon Books Ltd., Oxford, év nélkül.
16. Gallo, Carmine: *TED-előadások. Az inspiráló nyilvános beszéd 9 titka*. HVG Kiadó Zrt., Budapest, 2014. Eredeti kiadás: Carmine Gallo: *Talk Like TED: The Public-speaking Secrets of the World's Top Minds*. St. Martin's Press, 2014.
17. Gallo, Carmine: *Steve Jobs, a prezentáció mestere. Hogyan legyünk örülten hatásos előadók*. HVG Kiadó Zrt., Budapest, 2010. Eredeti kiadás: Carmine Gallo: *The Presentation Secrets of Steve Jobs: How to Be Insanely Great in Front of Any Audience*. McGraw-Hill, 2010.

18. Gallo, Carmine: *Storytelling. A történetmesélés ereje*. HVG Kiadó Zrt., Budapest, 2016. Eredeti kiadás: Carmine Gallo: *The Storyteller's Secret: From TED-Speakers to Business Legends. Why Some Ideas Catch and Others Don't*. St. Martin's Press, 2016.
 19. Gladwell, Malcom: *Ösztönösen. A döntésről másképp*. HVG Kiadó Zrt., Budapest, 2005, 2010. Eredeti kiadás: Malcom Gladwell: *Blink: The Power of Thinking without Thinking*. Kiadó nélkül, 2005.
 20. Hernádi Sándor: *Beszédművelés*. Osiris Kiadó, Budapest, 2006.
 21. Hofmeister-Tóth Ágnes – Mitev Ariel Zoltán: *Üzleti kommunikáció és tárgyalástechnika*. Akadémiai Kiadó, Budapest, 2007, 2014.
 22. Holtje, Jim: *The Power of Storytelling. Captivate, Convince or Convert Anz Business Audience Using Stories from Top CEOs*. Pretience Hall Press, Penguin Group, New York, 2011.
 23. Horváth Gizella: *A vitatechnika alapjai*. Scientia Kiadó, Kolozsvár, 2002.
 24. Malota Erzsébet – Mitev Ariel: *Kultúrák találkozása. Nemzetközi kommunikáció – Kultúrsokk – Sztereotípiák*. Alinea Kiadó Budapest, 2013.
 25. Navarro, Joe – Karlins, Malvin: *Beszédes testek. Egy FBI-ügynök emberismereti kézikönyve*. Libri Kiadó, Budapest, 2013. Eredeti kiadás: Joe Navarro – Karlins, Malvin: *What Every Body Is Saying. An Ex-FBI Agent's Guide to SpeedReading People*. Harper Collins, New York, 2008.
 26. Németh Erzsébet: *Közszereplés. A társadalmi szintű kommunikáció kézikönyve*. Osiris Kiadó Budapest, 2006.
 27. Márquez, Gabriel García: *Nem azért jöttem, hogy beszédet mondjak*. Magvető Kiadó, Budapest, 2011. Eredeti kiadás: Gabriel García Márquez: *Yo no vengo a decir un discurso*. Mondadori, México, 2010.
 28. Montágh Imre: *Mondjam vagy mutassam?!*. Holnap Kiadó, Budapest, 2009.
 29. Montágh Imre: *Tiszta beszéd*. Holnap Kiadó, Budapest, 2009.
 30. Parker, Glenn – Hoffmann, Robert: *A tökéletes megbeszélés. 33 módszer, hogyan legyünk hatékonyak és eredményesek*. HVG Kiadó Zrt., Budapest, 2011. Eredeti kiadás: Glenn Parker – Robert Hoffmann: *Meeting Excellence: 33 Tools to Lead Meetings that Get results*. John Wiley & Sons, Inc., 2006.
 31. Pratakins, A. R.- Aronson, E.: *A rábeszélőgépj. Élni és visszaélni a meggyőzés mindennapos mesterségével*. Ab Ovo Kiadó Budapest, 1992.
 32. Reynolds, Garr: *preZENTáció*. HVG Kiadó Zrt., Budapest, 2009. Eredeti kiadás: Reynolds, Garr: *Presentation Zen: Simple Ideas on Presentation Design and Delivery*. Pearson Education, Inc, 2008.
 33. Reboul, Anne – Moeschler, Jacques: *A társalgás cselei. Bevezetés a pragmatikába*. Osiris Kiadó Budapest, 2006. Eredeti kiadás: Anne Reboul – Jacques Moeschler: *La pragmatique aujourd'hui. Une nouvelle science de la communication*. Éditions du Seuil, Paris, 1998.
 34. Rudas János: *Delfi örökösei*. Gondolat Kiadó Budapest, 1990.
 35. Wacha Imre: *A korszerű retorika alapjai I-II*. Szemimpex Kiadó Budapest, é. n.
- + Filmsorozat Ekman munkásságának szemléltetéséhez: *Lie to Me*, season I – II – III. (2009-2011).

9. Coroborarea conținuturilor disciplinei cu așteptările reprezentanților comunității epistemice, asociațiilor profesionale și angajatori reprezentativi din domeniul aferent programului

- Conținutul disciplinei este în concordanță cu programa altor centre universitare din țară și din străinătate. La conceperea și dezvoltarea cursului au avut un rol important organizațiile angajatoare și birourile de carieră.
- Din analiza opiniilor formulate de angajatori privind atributele preferențiale ale formației de specialiști a rezultat un grad ridicat de apreciere a profesionalismului acestora, ceea ce confirmă faptul că, structura și conținutul curriculei educaționale construită pentru acest program de studii sunt corecte, cuprinzătoare și eficiente.

- Normele etice și de drept sunt în conformitate cu legislația în vigoare precum și cu normele deontologice ale domeniilor și instituțiilor profesionale din domeniul comunicării și mass media, economie și drept.

10. Evaluare

Tip activitate	10.1 Criterii de evaluare	10.2 metode de evaluare	10.3 Pondere din nota finală
10.4 Curs	Cunoștințe teoretice	Este necesară obținerea a cel puțin 50% din punctaj la fiecare component al evaluării	10%
	Tehnica de prezentare, expresivitate.		10%
	Analiza tehnicilor de prezentare.		10%
10.5 Seminar / laborator	Pregătirea, livrarea și evaluarea unei prezentări publice proprii.	În timpul semestrului, studenții iau parte la soluții de studiu de caz, rezolvă sarcini de grup, pregătesc proiecte și participă la exerciții de simulare online și offline.	20%
	Analiză li prezentare de 2 articole științifice și o carte de specialitate.		20%
	Activități de seminar în offline sau teme propuse pentru mediul online pe durata semestrului.		30%
10.6 Standard minim de performanță			
<ul style="list-style-type: none"> • Cunoașterea aspectelor teoretice și metodologice de bază ale tehnicilor de prezentare (concepte, principii, metode, mijloace); • Cunoașterea procesului de prezentări publice în scopul derulării proceselor complete și eficiente; • Obținerea a cel puțin 50% din punctaj la fiecare component al evaluării. 			

Data completării
10. 02. 2022.

Semnătura titularului de curs
prof. univ. dr. habil. Kádár Magor

Semnătura titularului de seminar
prof. univ. dr. habil. Kádár Magor

Data avizării în departament

Semnătura directorului de departament