|  |
| --- |
| **Zenon Kierczyński** |
| **Tytuł naukowy/dziedzina, stopień naukowy/dziedzina oraz dyscyplina, tytuł zawodowy (w przypadku tytułu zawodowego lekarza – specjalizacja), rok uzyskania tytułu/stopnia naukowego/tytułu zawodowego:** |
| Doktor/ dziedzina nauk społecznych /dyscyplina naukowa nauki o zarządzaniu i jakości, rok nadania 2004 |
| **Wykaz zajęć/grup zajęć i godzin zajęć prowadzonych na ocenianym kierunku przez nauczyciela akademickiego lub inną osobę w roku akademickim, w którym przeprowadzana jest ocena.** |
| Kreowanie wizerunku publicznego i autoprezentacja /s. stacjonarne 45 godz. (15 w/30 ćw)  Kreowanie wizerunku publicznego i autoprezentacja /s. niestacjonarne 27 godz. (9 w/18 ćw) |
| **Charakterystyka dorobku naukowego ze wskazaniem dziedzin nauki/sztuki oraz dyscypliny/dyscyplin naukowych/artystycznych, w której/których dorobek się mieści (do 600 znaków) oraz wykaz co najwyżej 10 najważniejszych osiągnięć naukowych/artystycznych ze szczególnym uwzględnieniem ostatnich 6 lat, wraz ze wskazaniem dat uzyskania (publikacji naukowych/osiągnięć artystycznych, patentów i praw ochronnych, zrealizowanych projektów badawczych, nagród krajowych/międzynarodowych za osiągnięcia naukowe/artystyczne), ze szczególnym uwzględnieniem osiągnięć odnoszących się do ocenianego kierunku i prowadzonych na nim zajęć.** |
| Dorobek naukowy mieści się w dziedzinie nauk społecznych w dyscyplinie nauki o zarządzaniu i jakości. Zainteresowania naukowe koncentrują się na takich zagadnieniach jak mediacje i arbitraż, autoprezentacje, zarządzanie zasobami ludzkimi.  Monografie   * *Uwarunkowania stosowania mediacji i arbitrażu do rozstrzygania sporów gospodarczych – I etap*, WSPiA, 2018. * *Uwarunkowania stosowania mediacji i arbitrażu do rozstrzygania sporów gospodarczych – II etap*, WSPiA, 2018. * *Zarządzanie strategiczne w małych i średnich przedsiębiorstwach a sukces na rynku*, ANSM, 2023.   Artykuły   * *Strategia zarządzania zmianą gospodarczą – podsumowanie projektu „Zgoda i współpraca Wielkopolanom się opłaca, czyli nauka wsparciem dla wielkopolskich procesów adaptacyjnych”*, [w:] „Strategia zarządzania zmianą gospodarczą w regionie nowotomysko-grodziskim”, WSPiA, 2013. * *Założenia wstępne do strategii zarządzania zmianą gospodarczą*, Homines Hominibus, WSPiA, 1(9), 2013.   Referaty   * *Bezpieczeństwo prawne a mediacja i arbitraż*, konferencja „Bezpieczeństwo i wolność obywatela w świetle polskich regulacji prawnych”, Poznań – Nowy Tomyśl, WSPiA, 2015. * *Izba gospodarcza jako organ prowadzący szkołę – z doświadczeń WIB*, konferencja „Szkolnictwo zawodowe inwestycją w przyszłość gimnazjalisty”, 2014. * *Strategia zarządzania zmianą gospodarczą*, konferencja „Strategia zarządzania zmianą gospodarczą w regionie nowotomysko-grodziskim”, 2013, WSPiA. * *Niektóre aspekty współpracy centrum mediacji z sądem na przykładzie CMG przy WIB*, konferencja z cyklu „Praktyczne aspekty arbitrażu i mediacji”, 2013. |
| **Charakterystyka doświadczenia i dorobku dydaktycznego (do 600 znaków) oraz wykaz co najwyżej 10 najważniejszych osiągnięć dydaktycznych ze szczególnym uwzględnieniem ostatnich 6 lat, wraz z wskazaniem dat uzyskania (np. autorstwo podręczników/materiałów** **dydaktycznych, wdrożone innowacje dydaktyczne, nagrody uzyskane przez studentów, nad którymi nauczyciel akademicki sprawował opiekę naukową/artystyczną, opieka nad beneficjentem Diamentowego Grantu, uruchomienie nowego kierunku studiów/specjalności/ zajęć/grupy zajęć, opieka nad kołem naukowym, prowadzenie zajęć w języku obcym, w tym w uczelni zagranicznej, np. w ramach mobilności nauczycieli akademickich).** |
| Najważniejsze osiągnięcie to wypracowanie autorskiej metody przekazywania wiedzy studentom. **Zostało potwierdzone przyznanym przez studentów dwa razy ZŁOTYM ŻAKIEM dla najlepszego wykładowcy**.  W.w. metodę można pokrótce tak scharakteryzować:   * połączenie rozważań teoretycznych z przykładami z praktyki zarządzania (z własnego doświadczenia * uzupełnienie przekazywanych treści prezentacjami w POWER POINCIE (animacje, filmy związane z omawianymi zagadnieniami oraz z łamigłówki zachęcające studentów do aktywności), * pełna otwartość na prezentowanie przez studentów swojego zdania, * w przypadku ćwiczeń np. z *kreowania wizerunku publicznego i autoprezentacji* stosowanie poniższej sekwencji zdarzeń:   + student otrzymuje zadanie do wykonania zawierające opis sytuacji – np. student złożył aplikację i przeszedł wszystkie etapy selekcji a teraz ma przed sobą ostatni etap: zaprezentowanie się przyszłemu pracodawcy, czas 3 minuty,   + student dokonuje autoprezentacji (wystąpienie studenta jest filmowane a czas jest mierzony),   + w kolejnym kroku prezentacja jest oglądana grupę, która ją ocenia – głos może zabrać każdy z uczestników zajęć, łącznie z osobą dokonującą prezentacji,   + w ostatnim kroku nagrana autoprezentacja jest kasowana.   Autorskie opracowania dydaktyczne poniższych przedmiotów:   * zarządzanie zasobami ludzkimi w oświacie, * kreowanie wizerunku publicznego i autoprezentacja, * public relations w administracji publicznej, * techniki negocjacji i mediacji w administracji, * komunikacja interpersonalna z elementami retoryki, * diagnozowanie i rozwiązywanie konfliktów w zespole. |
| **Opis doświadczenia zawodowego w powiązaniu z celami kształcenia, efektami uczenia się zakładanymi dla ocenianego kierunku oraz treściami programowymi (jeśli dotyczy).** |
| Doświadczenie z praktyki zarządzania (od roku 1978 do dziś) oraz dogłębną wiedzę teoretyczną – między innymi anglojęzyczne studia *Master of Business Administration* (dyplom The Nottingham Trent University UK).  Przedmiot *Kreowanie wizerunku publicznego i autoprezentacja*:   * szeroka wiedza w tym zakresie zdobyta na studiach MBA, * wieloletnie doświadczenie w prowadzeniu działań na rzecz kreowania indywidualnego wizerunku publicznego, jak i też wizerunku firm (zarządzanych przez Z.K.), * wysokie kompetencje w zakresie autoprezentacji zarówno w relacjach *face to face*, jak i też w relacjach z licznymi grupami (np. liczącą około dwustu osób grupą pracowników) zdobyte i udoskonalane podczas wieloletnich kontaktów biznesowych. |