



DOKTORSKI
STUDIJ
VISOKE RAZINE
KVALITETE



**Sveučilište u Zagrebu
Veterinarski fakultet**

TROŠKOVNIK

63711200-8 RADIONICE ZA RAZVOJ NASTAVNIČKIH I STUDENTSKIH KOMPETENCIJA

O p i s:

1. AKTIVNO UČENJE I KRITIČKO MIŠLJENJE U VISOKOŠKOLSKOJ NASTAVI

30 sudionika

Očekivani obrazovni ishodi:

- ✚ usvojiti novi konceptualni okvir za poučavanje koji promovira kritičko mišljenje i samoregulirano učenje studenata;
- ✚ razumjeti i znati primijeniti tri etape okvirnog sustava za poučavanje i učenje, tzv. ERR sustav (evokacija, razumijevanje značenja, refleksija);
- ✚ primijeniti više od 80 različitih tehnika u procesu učenja i poučavanja;
- ✚ pripremiti nastavnu jedinicu vodeći se idejom ERR sustava u predmet koji predaju služeći se postojećim nastavnim programima i raspoloživim materijalima;
- ✚ poticati razvoj novih vještina za otvorenu i odgovornu interakciju u predavaonici;
- ✚ implementirati različite tehnike kojima će obogatiti postojeći kurikulum;
- ✚ postati inovativan nastavnik/ca;
- ✚ postati podrška te izvor informacija i znanja svojim kolegama nastavnicima.

Očekivani rezultati provedbe programa

Nastavnici će:

- ✚ usvojiti ulogu nastavnika kao facilitatora u procesu učenja;
- ✚ razviti kompetencije za služenje novim tehnikama;
- ✚ podići razinu svijesti o različitim potrebama svakog pojedinog studenta;
- ✚ biti spremni na kontinuirani rad na sebi;
- ✚ postati nositelj promjena u pristupima poučavanju i učenju unutar akademske zajednice.

2. POUČAVANJE I VREDNOVANJE USMJERENO ISHODIMA UČENJA

20 sudionika

Radionica o pisanju ishoda učenja treba obuhvatiti sljedeće teme:

- ✚ pristupi poučavanju,
- ✚ definiranje i određivanje kompetencija i ishoda učenja,
- ✚ Dublinski deskriptori,
- ✚ Hrvatski kvalifikacijski okvir,
- ✚ Bloomova taksonomija,
- ✚ ishodi studijskog programa,
- ✚ ishodi kolegija,
- ✚ ishodi nastavne jedinice,
- ✚ konstruktivno poravnanje,

- ✚ metode i strategije poučavanja koje omogućuju ostvarivanje planiranih ishoda kolegija, praćenje i vrednovanje ostvarivanja planiranih ishoda kolegija,
- ✚ određivanje ECTS bodova,
- ✚ matrica ishoda studijskog programa i ishoda kolegija

Očekivani obrazovni ishodi

1. definirati kompetencije i ishode učenja
2. usporediti ishode učenja različitih studijskih razina u svom studijskom programu
3. planirati rad na eventualnoj reviziji ishoda studijskog programa
4. napisati ishode učenja u svom kolegiju
5. napraviti tablicu konstruktivnog poravnjenja za svoj kolegij
6. uskladiti ishode učenja s metodama poučavanja i načinima provjere ostvarenih ishoda
7. revidirati ishode kolegija, nastavne metode i postupke vrednovanja ako je potrebno
8. provjeriti utemeljenost raspodjele ECTS-a

3. RAZVOJ UPRAVLJAČKIH I PODUZETNIČKIH KOMPETENCIJA STUDENATA

20 sudionika

Cilj je osnažiti mlade i pružiti im znanja i vještina iz područja zapošljavanja, tržišta rada, poduzetništva, pokretanja vlastitog posla, samozapošljavanja te aktivizma kroz niz interaktivnih predavanja. Poduzetnost je, dakle, kompetencija koji stavlja naglasak na rad u timu, usavršavanje vještina komunikacije i proaktivnost što su sve teme seminara.

Teme seminara:

- ✚ pisanje životopisa i molbe,
- ✚ razvijanje ideja u projekt – od ideje do projekta,
- ✚ javni nastup,
- ✚ volontiranje i aktivizam,
- ✚ samozapošljavanje

Očekivani obrazovni ishodi:

- ✚ definirati pojam poduzetnosti,
- ✚ nabrojiti i objasniti osam ključnih kompetencija za cjeloživotno učenje,
- ✚ upotrebljavati osam ključnih kompetencija u procesu zaposlenja,
- ✚ definirati osnovne pojmove iz područja komunikacije;
- ✚ objasniti razliku između verbalne i neverbalne, interpersonalne i intrapersonalne komunikacije,
- ✚ oblikovati životopisa i molbe za posao sukladno potrebi,
- ✚ raspraviti ulogu novih medija u dobivanju posla i samozapošljavanja mladih ljudi,
- ✚ nabrojati najčešća pitanja na intervjuu za posao;
- ✚ objasniti ulogu neverbalne komunikacije tijekom poslovnog intervjua,
- ✚ planirati i analizirati osobne ciljeve u poslovnom kontekstu,
- ✚ definirati pojmove start-upova, coworking prostora i poduzetničkih potpornih institucija,
- ✚ nabrojati korake u procesu samozapošljavanja,
- ✚ objasniti izazove i prepreke koje se mogu pojaviti kod procesa samozapošljavanja i pokretanja vlastitog posla,
- ✚ objasniti timske uloge te svoju poziciju unutar tima,
- ✚ definirati projekt,
- ✚ objasniti logiku projekta i projektnog učinka,
- ✚ objasniti što sve utječe i može utjecati na planiranje i provedbu projekta,
- ✚ identificirati i oblikovati opći i posebne ciljeve projekta,
- ✚ analizirati okolinu projekta i definirati ciljne skupine, krajnje korisnike i dionike;
- ✚ razvijati aktivnosti koje će odgovarati postavljenim ciljevima, procijeniti i definirati očekivane rezultate
- ✚ oblikovati proračun projekta.
- ✚ navoditi različite vrste medija i utjecaj koji imaju na mlade

4. TIMSKA MEDIJACIJA

20 sudionika

Grupa pojedinaca okupljenih oko istog cilja ili više njih čine tim. Uz zajednički cilj koji nas okuplja, međuljudski odnosi čine njegovu jezgru, određuju atmosferu, olakšavaju (i ponekad otežavaju) ostvarenje ciljeva i napredak svakog člana. Odnosi se velikim dijelom sastoje upravo od međusobnih razlika i različitosti koje sa zanimanjem možemo otkrivati jedni od drugih. Sukobi su sastavni dio svakog tima, osnova razlika u mišljenju i stavovima, iz kojih se rađaju nove ideje, kreativnost, rast. No mogu se pretvoriti i u konstantan problem koji oduzima dragocjenu energiju, ukoliko se ne rješavaju.

Očekivani rezultati:

- ✚ steći bolje razumijevanje timske suradnje
- ✚ upoznati dinamiku sukoba (poput pozicija, interesa i potreba u sukobu, polarizacije u sukobu, psihološke pozadine sukoba);
- ✚ upoznati vlastite načine i stilove komuniciranja i reagiranja u sukobu;
- ✚ lakše prepoznati dinamiku sukoba s kojima se svakodnevno susrećete
- ✚ dodatno razviti komunikacijske vještine koje pomažu u rješavanju sukoba
- ✚ usvojiti teorijska i praktična znanja o postupku medijacije;
- ✚ naučiti kako izgleda postupak medijacije; iskušati vođenje medijacije putem vježbe;
- ✚ upoznati se s mogućnostima primjene medijacije

*nudi se isključivo cjelokupan predmet nabave

PONUDBENA UKUPNA CIJENA (bez PDV) _____ kuna.

PONUDBENA UKUPNA CIJENA (s PDV) _____ kuna.

PONUĐITELJ: