

Karta przedmiotu

Nazwa i kod przedmiotu	Symulacje i gry biznesowe (Ćw. audytoryjne), PG_00119621						
Kierunek studiów	Ekonomia (O)						
Data rozpoczęcia studiów	październik 2024 r.	Rok akademicki realizacji przedmiotu	2025/2026				
Poziom kształcenia	II stopnia	Grupa zajęć	Grupa zajęć obowiązkowych z zakresu kierunku studiów Grupa zajęć specjalnościowych				
Forma studiów	stacjonarne	Sposób realizacji	na uczelni				
Rok studiów	2	Język wykładowy	polski				
Semestr studiów	3	Liczba punktów ECTS	2.0				
Profil kształcenia	ogólnoakademicki	Forma zaliczenia	zaliczenie				
Jednostka prowadząca	Rektor -> Wydział Ekonomiczny -> Katedra Biznesu Międzynarodowego -> Zakład Strategii Marketingowych						
Imię i nazwisko wykładowcy (wykładowców)	Odpowiedzialny za przedmiot	dr Marek Reysowski					
	Prowadzący zajęcia z przedmiotu	dr Marek Reysowski					
Formy zajęć	Forma zajęć	Wykład	Ćwiczenia	Laboratorium	Projekt	Seminarium	RAZEM
	Liczba godzin zajęć	0.0	15.0	0.0	0.0	0.0	15
	W tym liczba godzin zajęć na odległość: 0.0						
Aktywność studenta i liczba godzin pracy	Aktywność studenta	Udział w zajęciach dydaktycznych, objętych planem studiów	Udział w konsultacjach	Praca własna studenta	RAZEM		
	Liczba godzin pracy studenta	15	0.0	0.0	15		
Cel przedmiotu	Zrozumienie procesów zachodzących w ramach przedsiębiorstwa. Umiejętność definiowania potrzeb i preferencji klientów oraz tworzenia w oparciu o nie produktów i usług.						

Efekty uczenia się przedmiotu	Efekt kierunkowy	Efekt z przedmiotu	Sposób weryfikacji i oceny efektu
	[EKONMU2_U06] posiada umiejętność wykorzystania w praktyce różnych form i zakresu zdobytej wiedzy z zakresu ekonomii, finansów i zarządzania, uzupełniając ją o samodzielną krytyczną analizę skuteczności i przydatności	Student posiada umiejętność wykorzystania w praktyce zdobytej wiedzy z zakresu ekonomii, finansów i zarządzania, uzupełniając ją w czasie gry o analizę skuteczności.	[SU1] wypowiedź ustna/rozmowa/diskusja [SU2] prezentacja/projekt/referat/raport [SU5] realizacja zadania problemowego
	[EKONMU2_W05] ma rozszerzoną wiedzę o człowieku jako producencie i konsumentcie i poszerzoną wiedzę o człowieku jako twórcy kultury i struktur społecznych	Student ma rozszerzoną wiedzę o człowieku jako konsumentcie i nabywcy produktów zaproponowanych przez uczestników symulacji.	[SW1] wypowiedź ustna/rozmowa/diskusja [SW2] prezentacja/projekt/referat/raport
	[EKONMU2_W03] ma pogłębioną wiedzę o relacjach między zjawiskami, podmiotami i organizacjami gospodarczymi oraz instytucjami publicznymi funkcjonującymi w sferze krajowej, międzynarodowej i międzykulturowej	Student ma pogłębioną wiedzę o relacjach między podmiotami, uczestnikami symulacji i zachodzącymi między nimi zjawiskami.	[SW1] wypowiedź ustna/rozmowa/diskusja [SW2] prezentacja/projekt/referat/raport [SW5] realizacja zadania problemowego
	[EKONMU2_U13] potrafi kierować pracą zespołu oraz współdziałać i pracować w zespole (w tym w środowisku międzynarodowym), przyjmując w nim wiodącą rolę	Student potrafi współdziałać i pracować w zespole reprezentującym przedsiębiorstwo, uczestnika symulacji.	[SU1] wypowiedź ustna/rozmowa/diskusja [SU2] prezentacja/projekt/referat/raport [SU5] realizacja zadania problemowego
	[EKONMU2_K04] jest gotów myśleć i działać w sposób przedsiębiorczy; dostosowuje się do nowych sytuacji i warunków, podejmuje wyzwania kreatywnego myślenia, nabywa odporność na porażki, umie ocenić ryzyko i zagrożenia oraz znajdować sposoby przeciwdziałania ich skutkom	Student dostosowuje się do nowych sytuacji i warunków, podejmuje wyzwania kreatywnego myślenia, nabywa odporność na porażki jako członek zespołu biorącego udział w symulacji.	[SK1] wypowiedź ustna/rozmowa/diskusja [SK2] prezentacja/projekt/referat/raport [SK5] realizacja zadania problemowego

Treści przedmiotu	<p>1. Wprowadzenie do strategicznego zarządzania przedsiębiorstwem 1</p> <p>1.1. Metody kształtowania celów strategicznych w przedsiębiorstwie</p> <p>1.2. Elementy planu strategicznego</p> <p>2. Wprowadzenie do strategicznego zarządzania przedsiębiorstwem 2</p> <p>2.1. Podstawowe analizy strategiczne</p> <p>2.2. Metody pozycjonowania względem konkurentów</p> <p>3. Metody segmentacji klientów</p> <p>3.1. Segmentacja w oparciu o preferencje i zwyczaje klientów</p> <p>3.2. Charakterystyka demograficzna segmentów</p> <p>4. Opracowanie długofalowej strategii dla prowadzonego przedsiębiorstwa</p> <p>5. Wprowadzenie do symulacji</p> <p>5.1. Opis sytuacji na rynku</p> <p>5.2. Nauka obsługi interfejsu użytkownika</p> <p>6. Metody wprowadzania nowego produktu na rynek</p> <p>6.1. Analiza oczekiwań i preferencji klientów</p> <p>6.3. Definiowanie przedziału akceptowalności cen</p> <p>7. Budowanie i wdrażanie strategii komunikacyjnych</p> <p>7.1. Dobór komunikatu i mediów do segmentów docelowych</p> <p>7.2. Świadomość spontaniczna i wspomagana</p> <p>8. Badania satysfakcji i lojalności klientów</p> <p>8.1. Wskaźnik satysfakcji ogólnej</p> <p>8.2. Wpływ poszczególnych elementów oferty na ogólne zadowolenie klientów</p> <p>9. Podsumowanie zajęć</p>											
Wymagania wstępne i dodatkowe												
Sposoby i kryteria oceniania osiągniętych efektów uczenia się	<table border="1"> <thead> <tr> <th>Sposób oceniania (składowe)</th> <th>Próg zaliczeniowy</th> <th>Składowa oceny końcowej</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>Aktywność, zaangażowanie studenta</td> <td>0.0%</td> <td>10.0%</td> </tr> <tr> <td>Projekt, symulacja rynkowa</td> <td>50.0%</td> <td>90.0%</td> </tr> </tbody> </table>	Sposób oceniania (składowe)	Próg zaliczeniowy	Składowa oceny końcowej	Aktywność, zaangażowanie studenta	0.0%	10.0%	Projekt, symulacja rynkowa	50.0%	90.0%		
Sposób oceniania (składowe)	Próg zaliczeniowy	Składowa oceny końcowej										
Aktywność, zaangażowanie studenta	0.0%	10.0%										
Projekt, symulacja rynkowa	50.0%	90.0%										

Zalecana lista lektur	Podstawowa lista lektur	Marcin Skurczyński, Strategiczna symulacja rynkowa 4RMR - Podręcznik, IHZ, Sopot 2010 Marcin Skurczyński, Segmentacja - materiały do zajęć, IHZ, Sopot 2010
	Uzupełniająca lista lektur	Philip Kotler, Marketing Management, Pearson, wydania po 2000 roku
	Adresy eZasobów	
Przykładowe zagadnienia/ przykładowe pytania/ realizowane zadania		
Praktyki zawodowe w ramach przedmiotu	Nie dotyczy	

Dokument wygenerowany elektronicznie. Nie wymaga pieczęci ani podpisu.