

**Karta przedmiotu**

Nazwa i kod przedmiotu	Symulacje rynkowe (Ćw. audytoryjne), PG_00119314						
Kierunek studiów	Międzynarodowe stosunki gospodarcze (O)						
Data rozpoczęcia studiów	październik 2024 r.	Rok akademicki realizacji przedmiotu	2026/2027				
Poziom kształcenia	I stopnia - licencjackie	Grupa zajęć	Grupa zajęć obowiązkowych z zakresu kierunku studiów				
Forma studiów	stacjonarne	Sposób realizacji	na uczelni				
Rok studiów	3	Język wykładowy	polski				
Semestr studiów	6	Liczba punktów ECTS	2.0				
Profil kształcenia	ogólnoakademicki	Forma zaliczenia	zaliczenie				
Jednostka prowadząca	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
	[MSG3_K04] jest gotów myśleć i działać w sposób przedsiębiorczy; dostosowuje się do nowych sytuacji i warunków, podejmuje wyzwania kreatywnego myślenia, jest odporny na porażki, umie identyfikować zagrożenia oraz ocenić ryzyko ich wystąpienia	W czasie symulacji rynkowej student myśli i działa w sposób przedsiębiorczy, identyfikuje zagrożenia, dostosowuje się do nowych sytuacji.	[SK1] wypowiedź ustna/rozmowa/diskusja [SK2] prezentacja/projekt/referat/raport
	[MSG3_U07] potrafi realizować transakcje handlowe na rynku międzynarodowym, wybrać i zastosować odpowiednią formę rozliczenia transakcji, analizować i krytycznie oceniać przebieg transakcji	Student potrafi realizować transakcje wykorzystywane podczas symulacji rynkowej, umie je krytycznie oceniać.	[SU1] wypowiedź ustna/rozmowa/diskusja [SU2] prezentacja/projekt/referat/raport
	[MSG3_W15] ma zaawansowaną wiedzę o zarządzaniu podmiotem gospodarczym na rynku międzynarodowym, zna i rozumie strategię oraz narzędzia marketingowe wykorzystywane w tym zarządzaniu	Student ma wiedzę o zarządzaniu podmiotem gospodarczym, zna strategię i narzędzia marketingowe wykorzystywane podczas symulacji rynkowej.	[SW1] wypowiedź ustna/rozmowa/diskusja [SW2] prezentacja/projekt/referat/raport
	[MSG3_W16] zna i rozumie w zaawansowanym stopniu zasady zawierania oraz realizacji transakcji handlowych na rynku międzynarodowym	Student zna zasady i warunki zawierania umów wykorzystywanych podczas symulacji rynkowej.	[SW1] wypowiedź ustna/rozmowa/diskusja [SW2] prezentacja/projekt/referat/raport

Treści przedmiotu	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Wprowadzenie do strategicznego zarządzania przedsiębiorstwem 1 <ol style="list-style-type: none"> <li>1.1. Metody kształtowania celów strategicznych w przedsiębiorstwie</li> <li>1.2. Elementy planu strategicznego</li> </ol> </li> <li>2. Wprowadzenie do strategicznego zarządzania przedsiębiorstwem 2 <ol style="list-style-type: none"> <li>2.1. Podstawowe analizy strategiczne</li> <li>2.2. Metody pozycjonowania względem konkurentów</li> </ol> </li> <li>3. Metody segmentacji klientów <ol style="list-style-type: none"> <li>3.1. Segmentacja w oparciu o preferencje i zwyczaje klientów</li> <li>3.2. Charakterystyka demograficzna segmentów</li> </ol> </li> <li>4. Opracowanie długofalowej strategii dla prowadzonego przedsiębiorstwa</li> <li>5. Wprowadzenie do symulacji <ol style="list-style-type: none"> <li>5.1. Opis sytuacji na rynku</li> <li>5.2. Nauka obsługi interfejsu użytkownika</li> </ol> </li> <li>6. Metody wprowadzania nowego produktu na rynek <ol style="list-style-type: none"> <li>6.1. Analiza oczekiwań i preferencji klientów</li> <li>6.3. Definiowanie przedziału akceptowalności cen</li> </ol> </li> <li>7. Budowanie i wdrażanie strategii komunikacyjnych <ol style="list-style-type: none"> <li>7.1. Dobór komunikatu i mediów do segmentów docelowych</li> <li>7.2. Świadomość spontaniczna i wspomagana</li> </ol> </li> <li>8. Badania satysfakcji i lojalności klientów <ol style="list-style-type: none"> <li>8.1. Wskaźnik satysfakcji ogólnej</li> <li>8.2. Wpływ poszczególnych elementów oferty na ogólne zadowolenie klientów</li> </ol> </li> <li>9. Podsumowanie zajęć</li> </ol>											
Wymagania wstępne i dodatkowe												
Sposoby i kryteria oceniania osiągniętych efektów uczenia się	<table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <thead> <tr> <th style="text-align: left;">Sposób oceniania (składowe)</th> <th style="text-align: center;">Próg zaliczeniowy</th> <th style="text-align: center;">Składowa oceny końcowej</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>Aktywność, zaangażowanie studenta</td> <td style="text-align: center;">0.0%</td> <td style="text-align: center;">20.0%</td> </tr> <tr> <td>Projekt, symulacja rynkowa</td> <td style="text-align: center;">50.0%</td> <td style="text-align: center;">80.0%</td> </tr> </tbody> </table>	Sposób oceniania (składowe)	Próg zaliczeniowy	Składowa oceny końcowej	Aktywność, zaangażowanie studenta	0.0%	20.0%	Projekt, symulacja rynkowa	50.0%	80.0%		
Sposób oceniania (składowe)	Próg zaliczeniowy	Składowa oceny końcowej										
Aktywność, zaangażowanie studenta	0.0%	20.0%										
Projekt, symulacja rynkowa	50.0%	80.0%										

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	Adresy na platformie eNauczanie:
Przykładowe zagadnienia/ przykładowe pytania/ realizowane zadania		
Praktyki zawodowe w ramach przedmiotu	Nie dotyczy	

Dokument wygenerowany elektronicznie. Nie wymaga pieczęci ani podpisu.