

## Karta przedmiotu

|                                          |                                                                                                                                                                        |                                                           |                                      |                        |                                                      |                       |       |
|------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------|--------------------------------------|------------------------|------------------------------------------------------|-----------------------|-------|
| Nazwa i kod przedmiotu                   | Symulacje rynkowe (Wykład), PG_00172415                                                                                                                                |                                                           |                                      |                        |                                                      |                       |       |
| Kierunek studiów                         | Międzynarodowe stosunki gospodarcze (O)                                                                                                                                |                                                           |                                      |                        |                                                      |                       |       |
| Data rozpoczęcia studiów                 | październik 2025 r.                                                                                                                                                    |                                                           | Rok akademicki realizacji przedmiotu |                        | 2027/2028                                            |                       |       |
| 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                     | Rektor -> Wydział Ekonomiczny -> Katedra Biznesu Międzynarodowego -> Zakład Strategii Marketingowych                                                                   |                                                           |                                      |                        |                                                      |                       |       |
| Imię i nazwisko wykładowcy (wykładowców) | Odpowiedzialny za przedmiot                                                                                                                                            |                                                           | dr Marek Reysowski                   |                        |                                                      |                       |       |
|                                          | Prowadzący zajęcia z przedmiotu                                                                                                                                        |                                                           |                                      |                        |                                                      |                       |       |
| Formy zajęć                              | Forma zajęć                                                                                                                                                            | Wykład                                                    | Ćwiczenia                            | Laboratorium           | Projekt                                              | Seminarium            | RAZEM |
|                                          | Liczba godzin zajęć                                                                                                                                                    | 15.0                                                      | 0.0                                  | 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                                                        |                                      | 5.0                    |                                                      | 30.0                  | 50    |
| 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/dyskusja<br>[SK2] 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/dyskusja<br>[SW2] prezentacja/projekt/referat/raport<br>[SW5] realizacja zadania problemowego |
|                               | [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. Projekt przygotowywany w zespole jest omawiany podczas konsultacji z prowadzącym zajęcia. | [SU1] wypowiedź ustna/rozmowa/dyskusja<br>[SU2] prezentacja/projekt/referat/raport<br>[SU5] realizacja zadania problemowego |
|                               | [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/dyskusja<br>[SW2] prezentacja/projekt/referat/raport<br>[SW5] 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 | Sposób oceniania (składowe)                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                           | Próg zaliczeniowy | Składowa oceny końcowej |
|                                                               | Projekt, symulacja rynkowa                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                            | 50.0%             | 90.0%                   |
|                                                               | Aktywność, zaangażowanie studenta                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                     | 0.0%              | 10.0%                   |

|                                                                         |                            |                                                                                                                                                                    |
|-------------------------------------------------------------------------|----------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Zalecana lista lektur                                                   | Podstawowa lista lektur    | Marcin Skurczyński, Strategiczna symulacja rynkowa 4RMR - Podręcznik, IHZ, Sopot 2015<br><br>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/<br>przykładowe pytania/<br>realizowane zadania |                            |                                                                                                                                                                    |
| Praktyki zawodowe<br>w ramach przedmiotu                                | Nie dotyczy                |                                                                                                                                                                    |

Dokument wygenerowany elektronicznie. Nie wymaga pieczęci ani podpisu.