

POLITECHNIKA KRAKOWSKA IM. TADEUSZA KOŚCIUSZKI

KARTA PRZEDMIOTU

obowiązuje studentów rozpoczynających studia w roku akademickim 2014/2015

Wydział Fizyki, Matematyki i Informatyki

Kierunek studiów: Informatyka

Profil: Ogólnoakademicki

Forma studiów: niestacjonarne

Kod kierunku: I

Stopień studiów: I

Specjalności: Brak specjalności

1 INFORMACJE O PRZEDMIOCIE

| | |
|---|-------------------------------|
| NAZWA PRZEDMIOTU | Przedsiębiorczość innowacyjna |
| NAZWA PRZEDMIOTU W JĘZYKU ANGIELSKIM | |
| KOD PRZEDMIOTU | WFMiI I oIN A5 14/15 |
| KATEGORIA PRZEDMIOTU | Przedmioty ogólne |
| LICZBA PUNKTÓW ECTS | 2.00 |
| SEMESTRY | 4 |

2 RODZAJ ZAJĘĆ, LICZBA GODZIN W PLANIE STUDIÓW

| SEMESTR | WYKŁAD | ĆWICZENIA | LABORATORIUM | LABORATORIUM KOMPUTERO- WE | SEMINARIUM | PROJEKT |
|---------|--------|-----------|--------------|----------------------------------|------------|---------|
| 4 | 9 | 9 | 0 | 0 | 0 | 0 |

3 CELE PRZEDMIOTU

Cel 1 Zapoznanie studentów z istotą przedsiębiorczości indywidualnej , przedsiębiorczości MSP, intra przedsiębiorczości, oraz przedsiębiorczości intelektualnej

Cel 2 Zapoznanie studentów z wybranymi metodami planowania i organizowania przedsięwzięć biznesowych

Cel 3 Zapoznanie studentów ze strategiami prowadzenia firmy /projektu/ produktu na rynek krajowy i zagraniczny

Cel 4 Ukształtowanie wśród studentów postawy przedsiębiorczej

4 WYMAGANIA WSTĘPNE W ZAKRESIE WIEDZY, UMIEJĘTNOŚCI I INNYCH KOMPETENCJI

1 brak wymagań wstępnych

5 EFEKTY KSZTAŁCENIA

EK1 Wiedza Student swobodnie posługuje się aparatem pojęciowym z zakresu MSP, posiada wiedzę o współczesnych wymiarach przedsiębiorczości- indywidualnej (samozatrudnienie, MSP) oraz przedsiębiorczości wewnętrznej (postawy, cechy i umiejętności pracownicze)

EK2 Umiejętności Student potrafi diagnozować czynniki wpływające na sukces, porażkę przedsięwzięcia biznesowego, zna źródła finansowania biznesu, potrafi wyszukać projekty UE wspierające branżowo MSP

EK3 Umiejętności Student potrafi zaprojektować sytuację negocjacyjną,

EK4 Wiedza Student opisuje i objaśnia elementy planu biznesowego

EK5 Umiejętności Student potrafi dokonać wyboru adekwatnych elementów strategii by wprowadzić firmę /projekt/ produkt na rynek

EK6 Kompetencje społeczne student ma świadomość odpowiedzialności za podejmowane decyzje

6 TREŚCI PROGRAMOWE

| WYKŁAD | | |
|-----------|---|------------------|
| LP | TEMATYKA ZAJĘĆ OPIS SZCZEGÓŁOWY BLOKÓW TEMATYCZNYCH | LICZBA GODZIN |
| W1 | Przedsiębiorczość szansa czy konieczność- podstawowe funkcje przedsiębiorczości, definicje przedsiębiorstwa, przedsiębiorcy, przedsiębiorczość korporacyjna, indywidualna, innowacyjna, formy prawne przedsiębiorstw | 1 |
| W2 | Przedsiębiorczość wewnętrzna, kompetencje liderów nowych przedsięwzięć przedsiębiorca a menedżer, cechy osoby przedsiębiorczej, ocena własnego potencjału menedżerskiego, podstawowe metody i techniki zarządzania zasobami ludzkimi, techniki i taktyki negocjacji | 2 |
| W3 | Jak zostać przedsiębiorcą aspekt prawny i finansowy-: koncesja, działalność regulowana, działalność licencjonowana, źródła finansowania biznesu na etapie seed, start up, wczesny wzrost, ekspansja . Charakterystyka systemu księgowo-finansowego: szacunkowy rachunek wyników planowanej działalności, szacunkowy rachunek przepływów gotówkowych, próg rentowności | 1 |
| W4 | Od pomysłu do uruchomienia biznesu, źródła pomysłów na założenie firmy, kalkulacja ryzyka, weryfikacja pomysłu, badanie rynku, nisza rynkowa, wybór rynku docelowego innowacje jako źródło przedsiębiorczości | 1 |

| WYKŁAD | | |
|-----------|---|------------------|
| LP | TEMATYKA ZAJĘĆ OPIS SZCZEGÓŁOWY BLOKÓW TEMATYCZNYCH | LICZBA GODZIN |
| W5 | Systemy informacyjno-decyzyjne w firmie informacja a procesy podejmowania decyzji, procesy informacyjno-decyzyjne w przedsiębiorstwie. Informatyczne systemy zarządzania, charakterystyka obecnych i przyszłych zastosowań SIZ w Polsce | 1 |
| W6 | Źródła przewagi konkurencyjnej na rynku- strategię przewagi kosztowej, różnicowania, dywersyfikacji. Konkurencja na rynkach zagranicznych. Działania marketingowe wprowadzające firmę (projekt, produkt) na rynek. Relacje przedsiębiorczości z franchisingiem, wirtualną organizacją, wirtualną firmą, benchmarkingiem, outsourcingiem | 2 |
| W7 | Biznes plan pojęcie, funkcje, struktura biznes planu, analiza SWOT, plan organizacyjny, techniczny, marketingowy i finansowy | 1 |

| ĆWICZENIA | | |
|-----------|---|------------------|
| LP | TEMATYKA ZAJĘĆ OPIS SZCZEGÓŁOWY BLOKÓW TEMATYCZNYCH | LICZBA GODZIN |
| C1 | ocena własnego potencjału menedżerskiego, podstawowe metody i techniki zarządzania zasobami ludzkimi, techniki i taktyki negocjacji | 2 |
| C2 | szacunkowy rachunek wyników planowanej działalności, szacunkowy rachunek przepływów gotówkowych, próg rentowności | 2 |
| C3 | badanie rynku, wybór rynku docelowego dla przedsięwzięcia informatycznego | 2 |
| C4 | Działania marketingowe wprowadzające firmę (projekt, produkt) na rynek | 1 |
| C5 | prezentacja przedsięwzięcia biznesowego/ produktu, usługi informatycznej potencjalnemu wspólnikowi/ klientowi | 2 |

7 NARZĘDZIA DYDAKTYCZNE

N1 Wykłady

N2 Prezentacje multimedialne

N3 Dyskusja

N4 Studia przypadków

8 OBCIĄŻENIE PRACĄ STUDENTA

| FORMA AKTYWNOŚCI | ŚREDNIA LICZBA GODZIN NA ZREALIZOWANIE AKTYWNOŚCI |
|--|---|
| Godziny kontaktowe z nauczycielem akademickim, w tym: | |
| Godziny wynikające z planu studiów | 18 |
| Konsultacje przedmiotowe | 10 |
| Egzaminy i zaliczenia w sesji | 2 |
| Godziny bez udziału nauczyciela akademickiego wynikające z nakładu pracy studenta, w tym: | |
| Przygotowanie się do zajęć, w tym studiowanie zalecanej literatury | 20 |
| Opracowanie wyników | 15 |
| Przygotowanie raportu, projektu, prezentacji, dyskusji | 25 |
| SUMARYCZNA LICZBA GODZIN DLA PRZEDMIOTU WYNIKAJĄCA Z CAŁEGO NAKŁADU PRACY STUDENTA | 90 |
| SUMARYCZNA LICZBA PUNKTÓW ECTS DLA PRZEDMIOTU | 2.00 |

9 SPOSOBY OCENY

OCENA FORMUJĄCA

F1 Projekt indywidualny

F2 Projekt zespołowy

F3 Test

OCENA PODSUMOWUJĄCA

P1 Średnia ważona ocen formujących

KRYTERIA OCENY

| EFEKT KSZTAŁCENIA 1 | |
|---------------------|--|
| NA OCENĘ 2.0 | student nie zna podstawowych pojęć z zakresu przedsiębiorczości MSP |
| NA OCENĘ 3.0 | student objaśnia podstawowe pojęcia z zakresu przedsiębiorczości wyjaśnia istotę myślenia i działania przedsiębiorczego |
| NA OCENĘ 3.5 | student objaśnia podstawowe pojęcia z zakresu przedsiębiorczości, potrafi przedstawić cechy różniące przedsiębiorczość wewnętrzną od indywidualnej i korporacyjnej |

| | |
|---------------------|--|
| NA OCENĘ 4.0 | student objaśnia podstawowe pojęcia związane z procesem, postawami i zachowaniem przedsiębiorczym, zna podstawowe metody i techniki motywujące zasoby ludzkie do realizacji zadań indywidualnych i grupowych |
| NA OCENĘ 4.5 | student omawia szczegółowo kategorie przedsiębiorczości (proces, zachowanie, postawa) indywidualnej, korporacyjnej, wewnętrznej, inteligentnej, |
| NA OCENĘ 5.0 | w oparciu o podane przykłady student potrafi zidentyfikować i nazwać działania, procesy, postawy przedsiębiorcze |
| EFEKT KSZTAŁCENIA 2 | |
| NA OCENĘ 2.0 | Student nie potrafi opisać potencjalnych uwarunkowań sukcesu /porażki przedsięwzięcia biznesowego, nie potrafi wskazać źródeł finansowania start-up firmy |
| NA OCENĘ 3.0 | Student potrafi opisać potencjalne uwarunkowania sukcesu /porażki przedsięwzięcia biznesowego, potrafi wskazać źródła finansowania start-up firmy |
| NA OCENĘ 3.5 | Student potrafi opisać potencjalne uwarunkowania sukcesu /porażki przedsięwzięcia biznesowego, potrafi wskazać źródła finansowania biznesu na wszystkich etapach jej rozwoju |
| NA OCENĘ 4.0 | Student potrafi opisać potencjalne uwarunkowania sukcesu /porażki przedsięwzięcia biznesowego, potrafi wskazać uwarunkowania finansowo- prawne wprowadzenia firmy na rynki zagraniczne |
| NA OCENĘ 4.5 | w oparciu o studium przypadku student potrafi zaproponować sposoby finansowania przyjętej przez firmę strategii |
| NA OCENĘ 5.0 | w oparciu o studium przypadku student potrafi zaproponować sposoby finansowania przyjętej przez firmę strategii i szczegółowo uzasadnić swoją decyzję |
| EFEKT KSZTAŁCENIA 3 | |
| NA OCENĘ 2.0 | student nie potrafi wymienić elementów sytuacji negocjacyjnej |
| NA OCENĘ 3.0 | potrafi wymienić elementy sytuacji negocjacyjnej |
| NA OCENĘ 3.5 | student potrafi wymienić elementy sytuacji negocjacyjnej, opisać niektóre z technik negocjacyjnych konwencjonalnych i niekonwencjonalnych |
| NA OCENĘ 4.0 | student potrafi wymienić elementy sytuacji negocjacyjnej, szczegółowo opisać techniki negocjacyjne konwencjonalne i niekonwencjonalne, zna taktyki negocjacyjne |
| NA OCENĘ 4.5 | student posiada szczegółową wiedzę na temat sytuacji negocjacyjnej, technik i taktyk negocjacyjnych, potrafi zaprojektować sytuację negocjacyjną |
| NA OCENĘ 5.0 | student potrafi zaprojektować sytuację negocjacyjną dla wskazanego przykładu z uwzględnieniem różnic międzykulturowych i w sposób wyczerpujących uzasadnić wybór konkretnych technik i taktyk negocjacyjnych |
| EFEKT KSZTAŁCENIA 4 | |

| | |
|---------------------|---|
| NA OCENĘ 2.0 | student nie zna układu i zawartości planu biznesowego |
| NA OCENĘ 3.0 | student zna części składowe planu biznesowego, potrafi je ogólnie scharakteryzować |
| NA OCENĘ 3.5 | student objaśnia zawartość planu biznesowego, potrafi szczegółowo opisać zawartość poszczególnych części, zna zasady sporządzenia dokumentu |
| NA OCENĘ 4.0 | student objaśnia nie tylko części składowe planu biznesowego, zna metodologię jego tworzenia |
| NA OCENĘ 4.5 | student posiada szczegółową wiedzę na temat każdego z elementów planu biznesowego, zna metodologię analizy SWOT |
| NA OCENĘ 5.0 | student potrafi odnieść posiadaną wiedzę do podanych przykładów i w sposób wyczerpujących sformułować własną opinię na temat planu biznesowego i przedstawić ją publicznie |
| EFEKT KSZTAŁCENIA 5 | |
| NA OCENĘ 2.0 | student nie potrafi przeprowadzić analizy strategii wprowadzenia firmy /projektu/ produktu na rynek |
| NA OCENĘ 3.0 | student potrafi przeprowadzić uproszczoną analizę strategii wprowadzenia firmy/(projektu/ produktu) na rynek |
| NA OCENĘ 3.5 | student potrafi przeprowadzić kompleksową analizę strategii wprowadzenia firmy/ projektu/ produktu |
| NA OCENĘ 4.0 | student nie tylko potrafi przeprowadzić kompleksową analizę strategii wprowadzenia firmy /projekt/, produktu na rynek ale potrafi sformułować własną opinię na jej temat |
| NA OCENĘ 4.5 | student nie tylko potrafi przeprowadzić kompleksową analizę strategii wprowadzenia firmy /projektu/ produktu na rynek, sformułować własną opinię na jej temat oraz wskazać metody weryfikacji tej strategii |
| NA OCENĘ 5.0 | student potrafi przeprowadzić kompleksową analizę strategii wprowadzenia firmy/(projektu/ produktu na rynek, sformułować własną opinię na jej temat, wskazać metody weryfikacji tej strategii oraz odnieść się do aktualnej sytuacji rynkowej |
| EFEKT KSZTAŁCENIA 6 | |
| NA OCENĘ 2.0 | student nie potrafi diagnozować konsekwencji decyzji podjętych w organizacji |
| NA OCENĘ 3.0 | student diagnozuje konsekwencje decyzji podjętych w poszczególnych obszarach funkcjonalnych w trakcie rozwiązywania studiów przypadków |
| NA OCENĘ 3.5 | student diagnozuje konsekwencje decyzji operacyjnych w trakcie rozwiązywania studiów przypadków |
| NA OCENĘ 4.0 | student diagnozuje konsekwencje decyzji taktycznych w trakcie rozwiązywania studiów przypadków |

| | |
|--------------|---|
| NA OCENĘ 4.5 | student diagnozuje konsekwencje decyzji strategicznych w trakcie rozwiązywania studiów przypadków |
| NA OCENĘ 5.0 | student diagnozuje konsekwencje decyzji podjętych na poziomie formułowania misji i wizji firmy w trakcie rozwiązywania studiów przypadków |

10 MACIERZ REALIZACJI PRZEDMIOTU

| EFEKT KSZTAŁCENIA | ODNIESIENIE DANEGO EFEKTU DO SZCZEGÓLOWYCH EFEKTÓW ZDEFINIOWANYCH DLA PROGRAMU | CELE PRZEDMIOTU | TREŚCI PROGRAMOWE | NARZĘDZIA DYDAKTYCZNE | SPOSOBY OCENY |
|-------------------|--|-----------------|----------------------------|-----------------------|---------------|
| EK1 | I1_W15 I1_K01 I1_K03 I1_K04 I1_K07 | Cel 1 | W1 W2 | N1 N2 | F3 P1 |
| EK2 | I1_W15 I1_K02 I1_K03 I1_K05 I1_K06 | Cel 2 | W2 W3 W4 C1 C2 | N1 N2 N3 N4 | F1 F2 F3 P1 |
| EK3 | I1_W15 I1_K02 I1_K03 I1_K05 I1_K06 | Cel 3 | W2 W3 W4 C1 | N1 N2 N3 N4 | F1 F2 P1 |
| EK4 | I1_W15 I1_K02 I1_K04 I1_K05 | Cel 2 | W7 C5 | N1 N2 | F1 F3 P1 |
| EK5 | I1_W15 I1_K02 I1_K03 I1_K05 I1_K06 I1_K07 | Cel 3 | W6 W7 C3 C4 | N1 N2 N3 N4 | F1 F2 P1 |
| EK6 | I1_W15 I1_K02 I1_K03 I1_K06 I1_K07 | Cel 4 | W1 W2 W3 W4 W5 W6 W7 C5 | N1 N2 N4 | F1 F2 P1 |

11 WYKAZ LITERATURY

LITERATURA PODSTAWOWA

- [1] J. Cieślík — *Przedsiębiorczość dla ambitnych*, Warszawa, 2006, Wydawnictwa Akademickie i Profesjonalne
- [2] red. M. Strużycki — *przedsiębiorczość w teorii i praktyce*, Warszawa, 2006, SGH

LITERATURA UZUPEŁNIAJĄCA

- [1] **M. Bratnicki** — *Przedsiębiorczość i przedsiębiorcy współczesnych organizacji*, Katowice, 2002, Wydawnictwo AE Katowice
- [2] **Z. Pierścionek** — *Strategie konkurencji i rozwoju przedsiębiorstwa*, Warszawa, 2010, PWN

12 INFORMACJE O NAUCZYCIELACH AKADEMICKICH**OSOBA ODPOWIEDZIALNA ZA KARTĘ**

dr Janusz Bąk (kontakt: januszbak@pk.edu.pl)

OSOBY PROWADZĄCE PRZEDMIOT

- 1 dr Joanna Żyra (kontakt: jzyra@pk.edu.pl)
- 2 dr Janusz Bąk (kontakt: januszbak@pk.edu.pl)

13 ZATWIERDZENIE KARTY PRZEDMIOTU DO REALIZACJI

(miejsowość, data)

(odpowiedzialny za przedmiot)

(dziekan)

PRZYJMUJĘ DO REALIZACJI (data i podpisy osób prowadzących przedmiot)

.....
.....