

OPISU MODUŁU KSZTAŁCENIA (SYLABUS)

dla przedmiotu *Market Place - symulacje komputerowe* na kierunku *Zarządzanie*

I. Informacje ogólne

1. Nazwa modułu kształcenia:
Market Place - symulacje komputerowe
2. Kod modułu kształcenia:¹
MPSw (10-MPSw-z1-n; 10-MPSw-z1-n)
3. Rodzaj modułu kształcenia (obowiązkowy albo fakultatywny):
Fakultatywny
4. Kierunek studiów:
Zarządzanie
5. Poziom studiów (I lub II stopień albo jednolite studia magisterskie):
Studia I stopnia
6. Rok studiów:
Trzeci rok studiów
7. Semestr (zimowy lub letni):
Semestr letni
8. Rodzaje zajęć i liczba godzin:
Studia stacjonarne: 45 godzin ćwiczeń.
Studia niestacjonarne: 28 godzin ćwiczeń.
9. Liczba punktów ECTS:
2 ECTS
10. Imię i nazwisko, tytuł lub stopień naukowy, adres e-mail wykładowcy lub osoby prowadzącej zajęcia:
a) dr Urszula Szulczyńska (uszul@amu.edu.pl)
11. Język wykładowy:
Język polski/ język angielski

II. Informacje szczegółowe

1. Cel modułu kształcenia:
Wykorzystanie do celów praktycznych wiedzy i umiejętności zdobytych w ramach różnych przedmiotów w toku studiów podczas prowadzenia wirtualnego przedsiębiorstwa przez uczestników zajęć.
2. Wymagania wstępne w zakresie wiedzy, umiejętności oraz kompetencji społecznych (jeśli obowiązują):
 - a) **Wiedza z zakresu zarządzania strategicznego, marketingu, rachunkowości i finansów, funkcjonowania i badań rynku oraz badań marketingowych;**
 - b) **Umiejętność pozyskiwania i analizowania potrzebnych informacji;**

¹ Kod modułu (przedmiotu) z systemu USOS.

c) Umiejętność pracy w grupie

3. Efekty kształcenia w zakresie wiedzy, umiejętności oraz kompetencji społecznych dla modułu kształcenia i odniesienie do efektów kształcenia dla kierunku studiów:^{2 3}

Symbol efektów kształcenia ⁴	Po zakończeniu modułu (przedmiotu) i potwierdzeniu osiągnięcia efektów kształcenia student:	Odniesienie do efektów kształcenia dla kierunku studiów ⁵
MPSw_01	Potrafi powiązać różne aspekty zarządzania firmą	K_W01-06, K_W08-09, K_U01-04, K_K01
MPSw_02	Zna efektywne sposoby konkurowania w otoczeniu rynkowym	K_W01-06, K_W08, K_U01-07, K_U0, K_K02-06
MPSw_03	Posiada umiejętności bycia efektywnym menedżerem	K_W02-04, K_U01-09, K_K02-06
MPSw_04	Potrafi przygotować biznes plan i negocjować warunki pozyskania kapitału zewnętrznego	K_W02-06, K_W08, K_U06-09, K_K02-06
MPSw_05	Potrafi przygotować i zrealizować strategię i programy działania w oparciu o różne narzędzia menedżerskie, głównie w obszarze zarządzania strategicznego, zarządzania finansami, zarządzania marketingiem i zarządzania zasobami ludzkimi oraz praktycznego wykorzystania badań rynkowych i marketingowych	K_W01-10, K_U01-09, K_K02-06

4. Treści kształcenia:⁶

Nazwa modułu kształcenia: Market Place - symulacje komputerowe (MPSw)		
Symbol treści kształcenia ⁷	Opis treści kształcenia	Odniesienie do efektów kształcenia modułu ⁸
TK_01	Analiza wyników badań rynkowych; identyfikacja atrakcyjnych jego segmentów; wybór segmentów docelowych	MPSw_01-03, MPSw_05
TK_02	Projektowanie produktu przedsiębiorstwa; budowa zakładów produkcyjnych; wybór obszarów geograficznych, w których przedsiębiorstwo prowadzi działalność sprzedażową	MPSw_01-03, MPSw_05
TK_03	Zarządzanie produkcją; projektowanie strategii reklamowej; tworzenie planu wykorzystania mediów;	MPSw_01-03, MPSw_05

² Zasadniczo należy nawiązać do kierunkowych efektów kształcenia z zakresu wiedzy i umiejętności społecznych. Jednak nie należy dzielić efektów kształcenia danego modułu na kategorie wiedzy, umiejętności i kompetencji społecznych. Każdy moduł (przedmiot) nie musi obejmować wszystkich trzech kategorii efektów kształcenia, ani też każdego efektu. Jeśli efektem kształcenia jest np. analiza wymagająca określonej wiedzy, to nie trzeba oddzielnie definiować efektów kształcenia w kategorii wiedzy.

³ Zaleca się, aby, w zależności od modułu, liczba efektów kształcenia zawierała się w przedziale: 5-10.

⁴ Kod modułu kształcenia, np. PK_01 (PK-kod modułu „Prawo karne” w USOS).

⁵ Efekty kształcenia dla kierunku studiów *Prawo* (np. K_W01, K_U01,...), gdzie: W – wiedza; U – umiejętności; K – kompetencje społeczne (wyszczególnione tylko w symbolach kierunkowych efektów kształcenia); 01, 02... – numer efektu kształcenia.

⁶ Zaleca się, aby, w zależności od modułu, liczba treści kształcenia zawierała się w przedziale: 5-10.

⁷ np. TK_01, TK_02.

⁸ np. PK_01 – kod modułu kształcenia wg tabeli w pkt. II.3 (kolumna pierwsza).

	kontraktowanie usług reklamowych; podejmowanie decyzji w zakresie kanału dystrybucji firmy; wycena produktów firmy	
TK_04	Analiza wyników rynku próbnego i danych badań marketingowych, przygotowanie i wprowadzanie w życie zmian strategii działania	MPSw_01-03, MPSw_05
TK_05	Przygotowanie i negocjowanie biznesplanu i potrzeb finansowych firmy potencjalnemu inwestorowi wysokiego ryzyka oraz negocjacje w sprawie warunków pozyskania dodatkowego kapitału	MPSw_04
TK_06	Podejmowanie decyzji z zakresu B+R, wprowadzanie w życie biznesplanu	MPSw_01-03, MPSw_05
TK_07	Adaptacja działalności do zmiennych warunków otoczenia	MPSw_01-03, MPSw_05
TK_08	Podejmowanie działań skierowanych na wzrost jakości produktów; podejmowanie działań zmierzających do wzrostu efektywności działania	MPSw_01-03, MPSw_05

5. Zalecana literatura:

E. R. Cadotte, Web Marketplace Student Manual, 2003, www.marketplace6.com (plik w postaci pdf dostarczony studentom; seria 90 przezroczy: web-strategic-corporate-management-part1, (plik w formacie Microsoft Powerpoint dostarczony studentom) Uzupełniająco: Ph. Kotler, Marketing, Analiza, planowanie, wdrażanie i kontrola, Felberg SJA, Warszawa 1999; R. Krupski, Zarządzanie strategiczne. Koncepcje-metody, Wydawnictwo im. Oskara Langego we Wrocławiu, Wrocław 2003; E. Urbanowska-Sojkin, P. Banaszak, H. Witczak, Zarządzanie strategiczne przedsiębiorstw, PWE, Warszawa 2004; D. H. Bangs Jr., Plan marketingowy. Przewodnik dla małej i średniej firmy, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 1999; J. Westwood, Plan marketingowy. Praktyczny przewodnik, Komsoft, Rzeszów 1998 lub inne podręczniki z zakresu wymienionych treści kształcenia.

6. Informacja o przewidywanej możliwości wykorzystania b-learningu:

Istnieje możliwość prowadzenia zajęć w formie zdalnej w oparciu o sieć Internet.

7. Informacja o tym, gdzie można zapoznać się z materiałami do zajęć, instrukcjami do laboratorium, itp.:

Podręcznik uczestnika gry oraz przezrocza dostarcza studentom prowadzący zajęcia. Ewentualne informacje o charakterze i dostępności materiałów uzupełniających przekazuje prowadzący zajęcia na początku semestru.

III. Informacje dodatkowe

1. Odniesienie efektów kształcenia i treści kształcenia do sposobów prowadzenia zajęć i metod oceniania:

Nazwa modułu (przedmiotu): Market Place - symulacje komputerowe (MPSw)			
Symbol efektu kształcenia dla modułu ⁹	Symbol treści kształcenia realizowanych w trakcie zajęć ¹⁰	Sposoby prowadzenia zajęć umożliwiające osiągnięcie założonych efektów kształcenia	Metody oceniania stopnia osiągnięcia założonego efektu kształcenia ^{11 12}

⁹ np. PK_01 – kod modułu kształcenia wg tabeli w pkt. II.3.

¹⁰ np. TK_01 – symbol treści kształcenia wg tabeli w pkt. II.4.

¹¹ Proszę uwzględnić zarówno oceny formujące (F) jak i podsumowujące (P).

¹² Zaleca się podanie przykładowych zadań (pytań) służących ocenie osiągnięcia opisanych efektów kształcenia.

MPSw_01	TK_01-04; TK_06-08	Wykorzystanie gry edukacyjnej MarketPlace, symulującej zachowanie nabywców na rynku; uczestnicy w małych grupach zarządzają przedsiębiorstwem działającym w konkurencyjnym otoczeniu rynkowym; gra polega na rozwiązywaniu problemów z jakimi spotykają się menedżerowie podczas rozpoczynania i rozwoju działalności gospodarczej	Wyniki uzyskane podczas zajęć w oparciu o strategiczną kartę wyników
MPSw_02	TK_01-04; TK_06-08	J.w.	J.w.
MPSw_03	TK_01-04; TK_06-08	J.w.	J.w.
MPSw_04	TK_05	J.w.	Jakość przygotowanego przez uczestników biznesplanu oraz realność przyjętych w nim założeń i zasadność podjętych decyzji
MPSw_05	TK_01-04; TK_06-08	J.w.	Wyniki uzyskane podczas zajęć w oparciu o strategiczną kartę wyników

Przykładowe podstawowe pytania egzaminacyjne są identyczne jak ww. opisy poszczególnych treści kształcenia.
Przykładowe podstawowe zadanie na ćwiczeniach sprowadza się do rozwiązania problemu decyzyjnego podmiotu gospodarczego w oparciu o znajomość praw i kategorii w zakresie ekonomii i zarządzania.

2. Obciążenie pracą studenta (punkty ECTS):

Nazwa modułu (przedmiotu): Market Place - symulacje komputerowe (MPSw)	
Forma aktywności	Średnia liczba godzin na zrealizowanie aktywności ¹³
Godziny zajęć (wg planu studiów) z nauczycielem	Studia stacjonarne: 45 godzin ćwiczeń Studia niestacjonarne: 28 godzin ćwiczeń
Praca własna studenta (łącznie wszystkie formy) ^{14 15}	Studia stacjonarne: 15 godzin (60 godzin wynikających z 2 punktów ECTS minus 45 godzin z planu) Studia niestacjonarne: 32 godziny (60 godzin wynikających z 2 punktów ECTS minus 28 godzin z planu)
Suma godzin	60
Sumaryczna liczba punktów ECTS dla modułu (przedmiotu)	2

¹³ Godziny lekcyjne, gdzie 1 godzina lekcyjna oznacza 45 min.

¹⁴ Praca własna studenta – przykładowe formy aktywności: (1) przygotowanie do zajęć, (2) opracowanie wyników, (3) czytanie wskazanej literatury, (4) napisanie raportu z zajęć, (5) przygotowanie do egzaminu.

¹⁵ Przy przeliczeniu 30 godzin pracy studenta na 1 punkt ECTS. Wtedy pracę własną studenta należy obliczyć poprzez iloczyn 30 i liczby punktów ECTS dla danego modułu, pomniejszony o łączną liczbę godzin poświęconych na zajęcia w planie.

3. Sumaryczne wskaźniki ilościowe:

- a) Liczba punktów ECTS, którą student uzyskuje na zajęciach wymagających bezpośredniego udziału nauczycieli akademickich:

2 punktów ECTS

- b) Liczba punktów ECTS, którą student uzyskuje w ramach zajęć o charakterze praktycznym, takich jak ćwiczenia:

2 punktów ECTS

Student otrzymuje wszystkie ww. punkty ECTS za zaliczenie całego modułu Market Place - symulacje komputerowe, tzn. za ostateczne zaliczenie z oceną pozytywną tego przedmiotu. W skład całego modułu wchodzi: ograniczony wykład oraz ćwiczenia. Uczestnictwo w zajęciach jest warunkiem koniecznym do osiągnięcia wymienionych wyżej efektów kształcenia.

4. Kryteria oceniania:

Stosuje się następujące kryteria oceniania studenta:

- a) **Wyniki uzyskane podczas zajęć w oparciu o strategiczną kartę wyników prowadzonego przedsiębiorstwa**
b) **Jakość przygotowanego przez uczestników biznesplanu oraz realność przyjętych w nim założeń i zasadność podjętych decyzji**
c) **Umiejętność pracy w grupie**
d) **Poziom poszczególnych umiejętności scharakteryzowanych powyżej w ramach opisu efektów kształcenia dla tego modułu.**

Urszula Szulczyńska