

TREŚCI KSZTAŁCENIA

Kierunek studiów: zarządzanie

Poziom studiów: studia drugiego stopnia

Profil kształcenia: ogólnoakademicki

Forma studiów: stacjonarne i niestacjonarne

Wymiar kształcenia: 4 semestry

Liczba punktów ECTS konieczna do ukończenia studiów: 120 punktów ECTS

Tytuł zawodowy nadawany absolwentom: magister

CHARAKTERYSTYKA TREŚCI KSZTAŁCENIA – GRUPY TREŚCI

I. WYMAGANIA OGÓLNE

1. Technologie informacyjne w zarządzaniu/IT in management

Cel kształcenia: przekazanie wiedzy i umiejętności z zakresu obsługi komputera, sposobów wykorzystania sprzętu komputerowego w praktyce zawodowej oraz oprogramowania użytkowego (edycja tekstów, arkusze kalkulacyjne itp.).

Treści merytoryczne: przenoszenie i usuwanie plików. Edytor tekstu Word - tworzenie prostych dokumentów tekstowych: formatowanie czcionki, akapitu, definiowanie i wykorzystywanie tabulatorów, wyliczanie i numerowanie, obramowania i krawędzie, kopiowanie, przenoszenie, usuwanie fragmentów tekstu, wstawianie obiektów (tabele, rysunki), ułożenie tekstu na stronie, marginesy, wyrównanie, orientacja strony, nagłówki i stopki, opcje wydruku. Formatowanie złożonych dokumentów: definiowanie stylów, automatyczne tworzenie spisów treści, numerowanie rysunków, przypisy, odnośniki, podział dokumentu na szpalty. Arkusz kalkulacyjny - jego możliwości i przykłady zastosowań, podstawowe pojęcia - komórka, arkusz, skoroszyt, adresowanie komórek, wpisywanie informacji, kopiowanie, wypełnianie automatyczne, formaty, zmiana szerokości kolumny i wysokości wiersza, ukrywanie kolumn, nazywanie obszarów, nazywanie arkuszy, wstawianie i przemieszczanie arkuszy, tworzenie tabeli danych – obramowania. Wpisywanie formuł, adresowanie względne i bezwzględne. Wykorzystywanie funkcji wbudowanych (suma, średnia, jeżeli, licz. jeżeli, wyszukaj. pionowo, funkcje daty i czasu, min, max). Tworzenie wykresów, wykres funkcji kwadratowej na podstawie danych tabelarycznych, możliwość zmiany współczynników funkcji. Power Point - tworzenie prezentacji.

Efekty uczenia się:

Wiedza (zna i rozumie): obsługę podstawowych aplikacji informatycznych; zna podstawową terminologię z zakresu podstaw informatyki w języku polskim.

Umiejętności (potrafi): wykorzystać zdobytą wiedzę z zakresu informatyki i potrafi zastosować ją do analizowania konkretnych problemów. Zna podstawową terminologię z zakresu podstaw informatyki w języku polskim.

Kompetencje społeczne (jest gotów do): W oparciu o uzyskaną wiedzę i umiejętności w obszarze gromadzenia i analizy danych potrafi doskonalić i uzupełniać swoje dotychczasowe kompetencje rozszerzone o wymiar interdyscyplinarny.

Forma prowadzenia zajęć: ćwiczenia.

2. Język obcy/Foreign language

Cel kształcenia: kształtowanie i rozwijanie kompetencji językowych, pozwalających studentom na rozumienie, tłumaczenie i posługiwanie się leksyką specjalistyczną z zakresu kierunku studiów na poziomie B2+.

Treści merytoryczne: wprowadzenie i wyćwiczenie materiału leksykalno-gramatycznego umożliwiającego przygotowanie do komunikacji w języku obcym w zakresie tematycznym dotyczącym wybranych elementów języka specjalistycznego; analiza tekstów naukowych i dyskusja, rozwiązywanie zadań i ćwiczeń językowych, tłumaczenie tekstów; prezentowanie rozmaitych metod uczenia się, zachęcanie do samooceny, samodzielnego poszukiwania

prawidłowości językowych i formułowania reguł; różnorodność form pracy (indywidualna, w parach, w grupach) i typów zadań pozwalających na uwzględnienie w procesie nauczania indywidualnych uzdolnień i cech charakteru studentów.

Efekty uczenia się:

Wiedza (zna i rozumie): wypowiedzi w języku obcym, zawierających leksykę specjalistyczną z zakresu danego kierunku studiów, zgodnie z tabelą wymagań dla poziomu B2+ ESOKJ i proporcjonalnie do przewidzianej liczby godzin kursu

Umiejętności (potrafi): posługiwać się terminologią specjalistyczną, w zakresie dziedzin nauki i dyscyplin naukowych właściwych dla studiowanego kierunku studiów, zabierać głos w dyskusji lub debacie naukowej, przedstawiać własne argumenty i opinie, zadawać pytania, polemizować z argumentami innych rozmówców; potrafi tłumaczyć niezbyt złożone teksty specjalistyczne.

Kompetencje społeczne (jest gotów do): kontynuacji uczenia się języka obcego.

Forma prowadzenia zajęć: ćwiczenia.

II. GRUPA TREŚCI PODSTAWOWYCH

1. Konceptje zarządzania/Management concept

Cel kształcenia: przekazanie wiedzy i umiejętności zakresu różnorodnych koncepcji teoretycznych i praktycznych z zarządzania w kontekście historycznych i współczesnych uwarunkowań tworzenia, funkcjonowania i rozwoju organizacji

Treści merytoryczne: główne szkoły zarządzania: klasyczna, humanizacyjna, systemowa, neoklasyczna. Uwarunkowania współczesnego zarządzania. Współczesne koncepcje zarządzania zorientowane na: jakość; zmiany, wyszczuplenie organizacji, klienta, współdziałanie i wiedzę.

Efekty uczenia się:

Wiedza (zna i rozumie): historycznie uwarunkowane i współczesne teorie zarządzania; funkcjonowanie organizacji i ich rolę w gospodarce i życiu społecznym; formy prowadzenia działalności gospodarczej w warunkach integracji i globalizacji.

Umiejętności (potrafi): interpretować mechanizmy funkcjonowania gospodarki oraz typowe problemy zarządzania; analizować podstawowe zjawiska przyczynowo-skutkowe w gospodarce i życiu społecznym; posługiwać się właściwymi normami, technikami i metodami w rozwiązywaniu problemów menedżerskich.

Kompetencje społeczne (jest gotów do): systematycznego śledzenia zmian gospodarczych i społecznych; praktycznego planowania, organizowania i realizowania określonych projektów i zadań.

Forma prowadzenia zajęć: wykłady, ćwiczenia.

2. Makroekonomia/Macroeconomics

Cel kształcenia: przekazanie wiedzy i ukształtowanie umiejętności posługiwania się wiedzą i modelami makroekonomicznymi w analizie zjawisk i procesów gospodarczych zachodzących we współczesnych gospodarkach.

Treści merytoryczne: modele wzrostu gospodarczego. Modele kapitału ludzkiego i postępu technologicznego. Równowaga na rynku dóbr i usług oraz rynku pieniężnego w ujęciu ekonomii keynesowskiej i neoklasycznej. Nowe podejście do cyklu koniunkturalnego. Model niedoskonałej informacji Lucasa. Konsumpcja w warunkach pewności i w warunkach niepewności. Inflacja a polityka pieniężna. Kryteria niezależności banku centralnego. Nowe teorie bezrobocia – model histerezy, model poszukiwań i dostosowań na rynku pracy.

Efekty uczenia się:

Wiedza (zna i rozumie): uwarunkowania i prawa procesu gospodarowania; kluczowe pojęcia i mechanizmy ekonomiczne na poziomie makroekonomii; rolę i cele państwa, instytucji publicznych i prywatnych oraz instytucji międzynarodowych w kreowaniu warunków, zasad i możliwości rozwoju gospodarki (w tym podmiotów gospodarczych) w wymiarze krajowym i międzynarodowym; przyczyny i uwarunkowania występowania wahań cyklicznych w gospodarce.

Umiejętności (potrafi): analizować zjawiska przyczynowo-skutkowe w gospodarce i różnych obszarach życia społecznego, formułować własne opinie w tym zakresie oraz stawiać proste hipotezy badawcze i je weryfikować; interpretować mechanizmy funkcjonowania gospodarki oraz jej podmiotów; pozyskiwać i dobierać krytycznie dane i metody analiz, analizować i interpretować

dane ilościowe i jakościowe w celu oceny procesów gospodarczych oraz formułować własne opinie w tym zakresie.

Kompetencje społeczne (jest gotów do): śledzenia sytuacji na rynku pracy i podnoszenia swoich kwalifikacji zawodowych; oceny dynamicznych zmian w gospodarce krajowej i globalnej, wobec czego rozumie potrzebę uczenia się przez całe życie oraz potrafi inspirować i organizować proces uczenia się innych osób.

Forma prowadzenia zajęć: wykład, ćwiczenia.

3. Prawo cywilne/Civil law

Cel kształcenia: przekazanie wiedzy z zakresu systematyki i struktury prawa cywilnego; zapoznanie z kodeksem cywilnym oraz wykształcenie umiejętności wyszukiwania przepisów dotyczących danej instytucji prawnej; wykształcenie umiejętności rozwiązywania podstawowych problemów związanych ze stosowaniem przepisów prawa cywilnego.

Treści merytoryczne: pojęcie, zakres i źródła, zasady i systematyka prawa cywilnego. Stosowanie prawa cywilnego. Normy i przepisy prawa cywilnego. Stosunek cywilnoprawny. Podmioty prawa cywilnego. Czynności prawne. Zobowiązania. Umowa cywilna.

Efekty uczenia się:

Wiedza (zna i rozumie): strukturę i systematykę prawa cywilnego; zasady stosowania przepisów prawa cywilnego oraz rodzaje norm prawnych występujących w prawie cywilnym.

Umiejętności (potrafi): wykorzystać przepisy prawa cywilnego we współczesnych stosunkach gospodarczych; odszukać i zastosować właściwe przepisy prawa cywilnego

Kompetencje społeczne (jest gotów do): systematycznego kształcenia się i aktualizowania posiadanych informacji o prawie cywilnym.

Forma prowadzenia zajęć: wykład.

4. Etyka w zarządzaniu/Ethics in management

Cel kształcenia: przekazanie wiedzy oraz jej uporządkowanie w zakresie zachowań etycznych w życiu oraz w zarządzaniu/biznesie. Nabycie umiejętności opisu i interpretowania różnych sytuacji zawodowych pod kątem wartości etycznych.

Treści merytoryczne: dlaczego warto studiować etykę w zarządzaniu/biznesie? Filozofia – Etyka. Etyka – Moralność. Systemy wartości etycznych. Doktryny i poglądy etyczne. Kanony i zasady etyczne w wybranych religiach. Teorie etyczne. Standardy i kodeksy etyczne. Modele postępowania badawczych w etyce.

Efekty uczenia się:

Wiedza (zna i rozumie): tematykę wartości etycznych, różnych nurtów i teorii etycznych oraz etycznych zasad postępowania w życiu i w środowisku pracy.

Umiejętności (potrafi): identyfikować, opisywać i analizować czynniki determinujące zachowania wszystkich interesariuszy procesu pracy oraz będzie umiał mierzyć i interpretować pod kątem etycznym ich zachowania w środowisku pracy.

Kompetencje społeczne (jest gotów do): przyjmowania postawy wrażliwej na moralne aspekty postępowania w życiu i w środowisku pracy oraz będzie widział potrzebę analizowania i oceniania zachowań w pracy, w szczególności w procesie podejmowania decyzji menedżerskich, pod kątem wartości etycznych.

Forma prowadzenia zajęć: wykład.

5. Statystyka matematyczna/Mathematical statistics

Cel kształcenia: przekazanie wiedzy i umiejętności z zakresu metod statystycznych w celu rozwiązywania problemów ekonomicznych: poznanie zmiennej losowej i jej parametrów, teoretycznych rozkładów zmiennych skokowych i ciągłych, rozkładów statystyk z próby, estymacji punktowej i przedziałowej, analizy dynamiki zjawisk, parametrycznych i nieparametrycznych testów istotności, poznanie podstawowych technik doboru próby.

Treści merytoryczne: populacja generalna. Próba. Liczebność próby. Próba losowa. Próba reprezentatywna. Schemat losowania próby. Eksperyment statystyczny. Wyniki próby. Rozkład populacji. Parametry populacji. Statystyka z próby. Rozkład statystyki z próby. Zmienna losowa. Rozkłady zmiennych losowych. Parametry rozkładu zmiennej losowej. Wybrane rozkłady zmiennych losowych skokowych i ciągłych. Estymator i jego własności. Rozkład estymatora. Estymacja punktowa i przedziałowa. Weryfikacja hipotez statystycznych parametrycznych i nieparametrycznych. Statystyczna analiza współzależności badanych cech. Analiza dynamiki zjawisk.

Efekty uczenia się:

Wiedza (zna i rozumie): metody statystyki matematycznej w celu rozwiązywania problemów ekonomicznych.

Umiejętności (potrafi): projektować badania statystyczne, analizować dane oraz wyciągać wnioski na podstawie przeprowadzonych analiz statystycznych.

Kompetencje społeczne (jest gotów do): analizy wyników badań statystycznych.

Forma prowadzenia zajęć: wykład, ćwiczenia.

III. GRUPA TREŚCI KIERUNKOWYCH

1. Przedsiębiorczość/Entrepreneurship

Cel kształcenia: kształtowanie postaw przedsiębiorczych oraz zapoznanie studentów z zasadami organizacji i prowadzenia własnej działalności gospodarczej. Wskazanie możliwości praktycznego zastosowania wzorców, strategii i sposobów do naśladowania w warunkach wolnej gospodarki rynkowej i wykształcenie umiejętności realnej oceny sytuacji niosącej ze sobą ryzyko oraz zdolności do jej zmiany na swoją korzyść.

Treści merytoryczne: pojęcie przedsiębiorczości. Wybór formy organizacyjno-prawnej własnej działalności gospodarczej. Zasady podejmowania i wykonywania działalności gospodarczej. Pojęcie przedsiębiorcy, mikro- małego i średniego przedsiębiorcy. Model biznesu. Uproszczone formy prowadzenia rachunkowości w małej firmie. Bariery rozwoju przedsiębiorczości. Procedury i zasady tworzenia nowej firmy. Bariery przedsiębiorczości. Infrastruktura wspierająca przedsiębiorczość. Źródła finansowania własnej działalności gospodarczej. Przedsiębiorczość akademicka. Przedsiębiorczość społeczna.

Efekty uczenia się:

Wiedza (zna i rozumie): podstawowe formy organizacyjno-prawne prowadzenia działalności gospodarczej oraz metody prowadzenia uproszczonej księgowości we własnym przedsiębiorstwie; przy wykorzystaniu metod analizy statystycznej i finansowej nabywa wiedzę dotyczącą konstruowania własnych planów przedsięwzięcia gospodarczego.

Umiejętności (potrafi): przedstawić prezentację związaną z modelem biznesu własnego pomysłu gospodarczego oraz zaprezentować własne przemyślenia i porównania.

Kompetencje społeczne (jest gotów do): uczestnictwa w grupie opracowującej projekty gospodarcze - zwłaszcza tych dotyczących sporządzania własnej koncepcji biznesu.

Forma prowadzenia zajęć: wykład, ćwiczenia.

2. Logistyka/Logistics

Cel kształcenia: przekazanie wiedzy z zakresu działań logistycznych w przedsiębiorstwie. Uświadomienie znaczenia procesów logistycznych w sprawnym funkcjonowaniu współczesnego przedsiębiorstwa. Student powinien posiadać umiejętność oceny efektywności systemu logistycznego w przedsiębiorstwie i korzystania z zasad organizacji procesów logistycznych.

Treści merytoryczne: obszary zainteresowań logistyki, podstawowe pojęcia z zakresu logistyki, kategorie logistyki, zadania stawiane logistyce, kategorie logistyki, istota i rola procesów logistycznych w funkcjonowaniu organizacji, organizacja logistyki w przedsiębiorstwie, procedury logistyczne, miejsce logistyki w strukturze organizacyjnej, logistyczne zespoły zadaniowe. Czynniki determinujące sprawność procesów logistycznych. Planowanie i organizacja procesów.

Efekty uczenia się:

Wiedza (zna i rozumie): znaczenie procesów logistycznych w sprawnym funkcjonowaniu współczesnego przedsiębiorstwa. Identyfikuje zadania stawiane logistyce w przedsiębiorstwie. Charakteryzuje cechy łańcuchów dostaw. Opisuje istotę i rolę procesów logistycznych w funkcjonowaniu organizacji oraz czynników determinujących sprawność procesów logistycznych.

Umiejętności (potrafi): ustalić kryteria wyboru dostawców, argumentuje przyznanie wag kryteriom oraz proponuje wybór odpowiedniego dostawcy. Posiada umiejętność oceny efektywności systemu logistycznego w przedsiębiorstwie i korzystania z zasad organizacji procesów logistycznych. Porównuje globalne koszty logistyczne w różnych gałęziach transportu i wybiera najkorzystniejszą. Sporządza harmonogram transportu.

Kompetencje społeczne (jest gotów do): podjęcia działań logistycznych w zarządzaniu przedsiębiorstwem, oceny ich wpływu na globalne koszty działalności przedsiębiorstwa oraz współpracy podmiotów w tworzeniu wartości dodanej w logistycznych łańcuchach dostaw.

Forma prowadzenia zajęć: wykład, ćwiczenia.

3. Negocjacje/Negotiations

Cel kształcenia: nabycie wiedzy dotyczącej rozumienia istoty i znaczenia negocjacji. Zapoznanie z podstawowymi technikami negocjacyjnymi, poznanie technik manipulacyjnych i sposobów obrony przed nimi, nabycie praktycznych umiejętności oceny sytuacji negocjacyjnej oraz stosowania odpowiednich strategii i taktyk negocjacyjnych w zależności od celu negocjacji.

Treści merytoryczne: przygotowanie i planowanie negocjacji. Zabezpieczenie informacyjne negocjacji. Przewodniczenie negocjacji. Ocena sytuacji negocjacyjnej. Strategie i style negocjacji. Taktyki i techniki stosowane w negocjacjach. Formy i sposoby prowadzenia negocjacji. Negocjowanie i zawieranie ogólnych warunków umowy. Negocjacje międzynarodowe. Negocjacje w rejonach konfliktu i w sytuacjach kryzysowych.

Efekty uczenia się:

Wiedza (zna i rozumie): istotę i znaczenie negocjacji oraz praktyczne i teoretyczne przygotowanie się do prowadzenia negocjacji; podstawowe strategie, taktyki i techniki negocjacyjne, techniki manipulacyjne i sposoby obrony przed nimi.

Umiejętności (potrafi): w sposób praktyczny wykorzystać wiedzę w prowadzeniu negocjacji oraz analizować i ocenić uzyskane wyniki; podejmować racjonalne decyzje gospodarcze związane z wykorzystaniem technik negocjacyjnych.

Kompetencje społeczne (jest gotów do): właściwego stosowania wiedzy w kształtowaniu postaw w praktyce gospodarczej.

Forma prowadzenia zajęć: wykład, ćwiczenia.

4. Zarządzanie strategiczne/Strategic management

Cel kształcenia: przekazanie wiedzy z zakresu istoty, zasad i prawidłowości zarządzania strategicznego i planowania strategicznego. Nabycie umiejętności stosowania metod analizy strategicznej i planowania strategicznego do rozwiązywania problemów zarządzania.

Treści merytoryczne: pojęcia i rozwój zarządzania strategicznego. Zarządzanie strategiczne i jego procesy. Charakterystyka strategii i jej rodzaje. Główne kryteria wyboru strategii. Szkoły i nurty zarządzania strategicznego. Strategie konkurencji i kooperacji. Strategia dywersyfikacji. Globalny i lokalny kontekst strategii i jej wpływ na zarządzania. Metody analizy strategicznej. Metody analizy otoczenia dalszego. Metody analizy otoczenia bliższego. Metody planowania i analizy strategicznej. Metody Portfelowe. Metody planowania i analizy potencjału strategicznego. Metody analizy strategicznej. Metody zintegrowane. Charakterystyka i zadania planowania strategicznego. Controlling strategiczny. Implementacja strategii.

Efekty uczenia się:

Wiedza (zna i rozumie): główne koncepcje i pojęcia z zakresu zarządzania strategicznego i operacyjnego oraz marketingu; różne rodzaje organizacji oraz najważniejsze elementy ich otoczenia.

Umiejętności (potrafi): interpretować mechanizmy funkcjonowania gospodarki oraz typowe problemy z zakresu zarządzania i marketingu; wykorzystuje zdobytą wiedzę do rozstrzygania dylematów pojawiających się w pracy zawodowej menedżera.

Kompetencje społeczne (jest gotów do): prawidłowej identyfikacji i rozstrzygnięć dylematów związanych z ograniczonością zasobów i skłonnością do ryzyka, które są podstawą decyzji menedżerskich.

Forma prowadzenia zajęć: wykład, ćwiczenia.

5. Zarządzanie procesami/Process management

Cel kształcenia: przekazanie wiedzy i umiejętności z zakresu podejścia procesowego w zarządzaniu; rozumienie i stosowanie zasad i narzędzi zarządzania procesowego.

Treści merytoryczne: orientacja funkcjonalna i procesowa w zarządzaniu organizacją. Podejście procesowe w wybranych koncepcjach zarządzania. Definicja i klasyfikacja rodzajowa procesów. Modele i standaryzacja procesów. Istota i cele zarządzania procesami. Metodyka zarządzania procesami gospodarczymi (bezpieczeństwem). Identyfikacja i odwzorowywanie procesów. Projektowanie procesu i wdrażanie zmian. Kierowanie procesami. Metody i techniki usprawniania

procesów i zarządzania nimi. Wdrożenie podejścia procesowego w organizacji. Formy organizacji procesowej.

Efekty uczenia się:

Wiedza (zna i rozumie): metody doskonalenia organizacji i innowacji; procesy zmian wybranych struktur, instytucji i więzi społecznych oraz zna rządzące tymi zmianami prawidłowości.

Umiejętności (potrafi): identyfikować, analizować i rozwiązywać problemy decyzyjne z wykorzystaniem systemu informacji ekonomicznej przedsiębiorstwa; posiada umiejętność samodzielnego proponowania rozwiązań konkretnego problemu i przeprowadzenia procedury podjęcia rozstrzygnięć w tym zakresie.

Kompetencje społeczne (jest gotów do): uczestnictwa w grupie opracowującej projekty gospodarcze i społeczne, jest zdolny do porozumiewania się z osobami będącymi i niebędącymi specjalistami w dziedzinie zarządzania.

Forma prowadzenia zajęć: wykład, ćwiczenia.

6. Rachunkowość zarządcza/Management accounting

Cel kształcenia: nabycie wiedzy i umiejętności z zakresu wykorzystania instrumentów rachunkowości zarządczej w procesie podejmowania decyzji, planowania i kontroli w przedsiębiorstwie oraz kształtowanie określonych kompetencji społecznych.

Treści merytoryczne: wprowadzenie do rachunkowości zarządczej. Pojęcie zasobu, kosztu i obiektu kosztów. Rachunek kosztów standardowych. Budżetowa metoda zarządzania. Wybrane aspekty wykorzystania rachunku kosztów działań (ABC) w zarządzaniu przedsiębiorstwem. Zintegrowana Karta Dokonań (Balanced Scorecard).

Efekty uczenia się:

Wiedza (zna i rozumie): kluczowe pojęcia występujące w programie zajęć, takie jak: zasób, koszt, obiekt kosztów, koszt standardowy, zintegrowana karta dokonań, itp. Wymienia i charakteryzuje współczesne koncepcje i rozwiązania w zakresie analizy wykorzystania zasobów oraz zarządzania dokonaniami przedsiębiorstwa.

Umiejętności (potrafi): posługiwać się odpowiednimi metodami w celu prawidłowego wyodrębnienia kosztów stałych i zmiennych oraz ustalenia cen w formule kosztowej; oblicza i interpretuje odchylenia kosztów standardowych; potrafi skonstruować wybrane elementy budżetu operacyjnego.

Kompetencje społeczne (jest gotów do): systematycznego weryfikowania oraz uzupełniania wiedzy w zakresie możliwości wykorzystania instrumentów rachunkowości zarządczej w zarządzaniu.

Forma prowadzenia zajęć: wykład, ćwiczenia.

7. Badania operacyjne/Operational research

Cel kształcenia: przekazanie wiedzy z zakresu modeli matematycznych służących do opisu zjawisk społeczno-ekonomicznych. Wykreowanie umiejętności formułowania zagadnień optymalizacyjnych programowania liniowego i podejmowania optymalnych decyzji. Przekazanie wiedzy i umiejętności posługiwania się aplikacjami wykorzystywanymi w procesie podejmowania decyzji.

Treści merytoryczne: pojęcie i zakres badań operacyjnych. Podstawowe terminy z zakresu badań operacyjnych. Programowanie liniowe. Metoda graficzna. Metoda Simpleks. Analiza wrażliwości. Zagadnienie transportowe. Zadania przydziału. Elementy programowania dynamicznego. Metody programowania sieciowego. Modele zapasów. Grafy. Drzewa decyzyjne. Gry decyzyjne.

Efekty uczenia się:

Wiedza (zna i rozumie): teoretyczne modele matematyczne służące do opisu zjawisk społeczno-ekonomicznych; potrafi wykorzystać wiedzę teoretyczną do formułowania zagadnień optymalizacyjnych programowania liniowego i podejmować optymalne decyzje.

Umiejętności (potrafi): identyfikować, rozwiązywać i analizować typowe problemy decyzyjne oraz posługiwać się aplikacjami wykorzystywanymi w procesie podejmowania decyzji.

Kompetencje społeczne (jest gotów do): uczenia się przez całe życie; potrafi odpowiednio określić priorytety służące realizacji określonego przez siebie lub innych zadania.

Forma prowadzenia zajęć: wykład, ćwiczenia komputerowe.

8. Marketing międzynarodowy/International marketing

Cel kształcenia: przekazanie wiedzy z zakresu podstawowej terminologii związanej z marketingiem na rynku międzynarodowym oraz prezentacja i analiza różnych aspektów

zagranicznej strategii marketingowej firmy. Po zakończonych zajęciach student powinien wiedzieć w obliczu, jakich szans i zagrożeń stają firmy międzynarodowe w globalnym i zintegrowanym świecie oraz jakim kierują się one motywami podejmując działalność na rynkach zagranicznych; wskazać i opisać istniejące związki między międzynarodowym środowiskiem rynkowym a wyborem właściwej strategii marketingowej; wiedzieć, w jaki sposób dokonuje się międzynarodowej selekcji i oceny atrakcyjności potencjalnych rynków zagranicznych oraz jakie są alternatywne modele wchodzenia na te rynki; wskazać na kluczowe decyzje podejmowane przez firmy międzynarodowe w obszarze polityki produktowej, cenowej, dystrybucyjnej oraz promocyjnej; wiedzieć jakie są możliwe struktury organizacyjne firm działających na arenie międzynarodowej.

Treści merytoryczne: rozwój marketingu międzynarodowego w warunkach globalizacji. Implikacje środowiska rynkowego dla firm międzynarodowych. Wybór rynków zagranicznych. Sposoby wejścia firmy na rynki zagraniczne. Strategia produktowa i cenowa firmy na rynkach międzynarodowych. Międzynarodowe kanały dystrybucji. Globalna komunikacja i decyzje promocyjne. Organizacja działań międzynarodowych w firmie.

Efekty uczenia się:

Wiedza (zna i rozumie): główne zagadnienia z zakresu marketingu, poprzez jego ujęcie międzynarodowe; Identyfikuje i tłumaczy szanse i zagrożenia oraz motywy działania na rynkach zagranicznych.

Umiejętności (potrafi): gromadzić i odpowiednio przetwarzać informacje dotyczące działań marketingowych przedsiębiorstw na rynkach zagranicznych; Analizuje i ocenia przyjętą przez firmę strategię marketingu międzynarodowego oraz formułuje na tej podstawie rekomendacje na przyszłość dotyczące kierunków rozwoju firmy na rynkach zagranicznych.

Kompetencje społeczne (jest gotów do): dyskusji, argumentacji oraz wyrażania swoich opinii i przekonań w sposób merytoryczny. Jest otwarty i szanuje poglądy wyrażane przez innych. Przestrzega ustalonego w zespole podziału obowiązków.

Forma prowadzenia zajęć: wykład, ćwiczenia.

IV. GRUPA TREŚCI ZWIĄZANYCH Z ZAKRESEM KSZTAŁCENIA

1. Seminarium magisterskie i praca magisterska I/ Seminar and master thesis I

Cel kształcenia: ukierunkowanie i sprecyzowanie indywidualnych zainteresowań naukowych w kontekście przygotowywanej pracy dyplomowej.

Treści merytoryczne: poznanie zasad i metodyki pisanie pracy dyplomowej. Kształtowanie umiejętności związanych z dyskusją naukową, prezentowaniem treści naukowych oraz redakcją pracy dyplomowej. Przygotowanie pracy dyplomowej. Zasady pisanie pracy dyplomowej. Wybór tematu pracy dyplomowej. Zakres przedmiotowy, czasowy i przestrzenny pracy dyplomowej. Metodologia nauk z zakresu zarządzania. Etapy badań naukowych. Indywidualne prezentacje postępów w pracy i nabywanie umiejętności praktycznych związanych z dyskusją naukową.

Efekty uczenia się:

Wiedza (zna i rozumie): kategorie z zakresu ekonomii i zarządzania związane z kierunkiem studiów oraz prowadzonymi badaniami naukowym

Umiejętności (potrafi): identyfikować problemy badawcze oraz formułować cele badawcze, oceniać przydatność informacji do realizacji celów badań, rozpoznawać powiązania przyczynowo-skutkowe w ekonomii, formułować hipotezy badawcze, stosować metody ilościowe w rozpatrywaniu problemów naukowych, opracowywać praktyczne narzędzia badawcze, redagować teksty naukowe, opisywać problemy z zakresu zarządzania z wykorzystaniem metod graficznych.

Kompetencje społeczne (jest gotów do): prowadzenia podstawowych badań naukowych z zakresu zarządzania.

Forma prowadzenia zajęć: ćwiczenia.

2. Seminarium magisterskie i praca magisterska II/ Seminar and master thesis II

Cel kształcenia: przygotowanie założeń metodycznych pracy dyplomowej.

Treści merytoryczne: metodologia nauk z zakresu zarządzania. Źródła danych. Dobór próby w badaniach z zakresu zarządzania (próba reprezentacyjna, dobór celowy). Badania własne autora pracy dyplomowej. Budowa arkusza badawczego. Przygotowanie i ocena funkcjonalności arkuszy badawczych. Metody analizy danych (statystyczno-ekonometryczne, opisowe). Indywidualne

prezentacje postępów w pracy i nabywanie umiejętności praktycznych związanych z dyskusją naukową.

Efekty uczenia się:

Wiedza (zna i rozumie): kategorie z zakresu ekonomii i zarządzania związane z kierunkiem studiów oraz prowadzonymi badaniami naukowym.

Umiejętności (potrafi): identyfikować problemy badawcze oraz formułować cele badawcze, oceniać przydatność informacji do realizacji celów badań, rozpoznawać powiązania przyczynowo-skutkowe w ekonomii, formułować hipotezy badawcze, stosować metody ilościowe w rozpatrywaniu problemów naukowych, opracowywać praktyczne narzędzia badawcze, redagować teksty naukowe, opisywać problemy z zakresu zarządzania z wykorzystaniem metod graficznych.

Kompetencje społeczne (jest gotów do): prowadzenia podstawowych badań naukowych z zakresu zarządzania.

Forma prowadzenia zajęć: ćwiczenia.

3. Seminarium magisterskie i praca magisterska III/ Seminar and master thesis III

Cel kształcenia: przeprowadzenie badań do pracy dyplomowej i sformułowanie wstępnych wniosków.

Treści merytoryczne: badania własne autora pracy dyplomowej. Budowa arkusza badawczego. Przygotowanie i ocena funkcjonalności arkuszy badawczych. Metody analizy danych (statystyczno-ekonometryczne, opisowe). Indywidualne prezentacje postępów w pracy i nabywanie umiejętności praktycznych związanych z dyskusją naukową.

Efekty uczenia się:

Wiedza (zna i rozumie): metody badawcze wykorzystywane w nauce z zakresu zarządzania.

Umiejętności (potrafi): wykorzystać wybrane metody w prowadzonych badaniach w ramach przygotowywanej pracy dyplomowej.

Kompetencje społeczne (jest gotów do): prowadzenia podstawowych badań z zakresu zarządzania.

Forma prowadzenia zajęć: ćwiczenia.

4. Seminarium magisterskie i praca magisterska IV/ Seminar and master thesis IV

Cel kształcenia: przygotowanie ostatecznej wersji pracy dyplomowej.

Treści merytoryczne: wyniki badań. Zakończenie i wnioski z pracy. Redakcja pracy dyplomowej (tekst, tabele, rysunki, wykresy, itp.). Indywidualne prezentacje wyników w pracy i nabywanie umiejętności praktycznych związanych z dyskusją naukową.

Efekty uczenia się:

Wiedza (zna i rozumie): cele, formę i układ pracy dyplomowej z zakresu zarządzania.

Umiejętności (potrafi): przygotować i sformatować zgodnie z wydziałowymi zaleceniami ostateczną wersję pracy dyplomowej.

Kompetencje społeczne (jest gotów do): krytycznej oceny przeprowadzonych badań i przygotowanej pracy dyplomowej.

Forma prowadzenia zajęć: ćwiczenia.

IV. a. „Rachunkowość i zarządzanie finansami”

1. Rachunkowość finansowa

Cel kształcenia: zapoznanie z metodami wyceny aktywów i pasywów, zasadami ewidencji kosztów i ustalania wyniku finansowego. Wyposażenie studentów w umiejętność ewidencji zaawansowanych operacji gospodarczych.

Treści merytoryczne: zasady rachunkowości. Wycena aktywów i pasywów. Zasady ewidencji kosztów działalności operacyjnej. Metody ustalania wyniku finansowego na sprzedaży. Księgowanie zaawansowanych operacji gospodarczych dotyczących środków trwałych rozrachunków, środków pieniężnych i gospodarki materiałowej. Ewidencja kosztów i ustalanie wyniku finansowego na sprzedaży.

Efekty uczenia się:

Wiedza (zna i rozumie): metody wyceny aktywów i pasywów, opisuje zasady ewidencji kosztów i metody ustalania wyniku na sprzedaży.

Umiejętności (potrafi): księgować na kontach zaawansowane operacje gospodarcze, interpretuje poprawnie przepisy prawa bilansowego.

Kompetencje społeczne (jest gotów do): rozwiązywania problemów rachunkowości, pracuje samodzielnie i wykazuje się kreatywnością.

Forma prowadzenia zajęć: wykład, ćwiczenia.

2. Ubezpieczenia w zarządzaniu ryzykiem

Cel kształcenia: przekazanie wiedzy i umiejętności z zakresu głównych ryzyk w działalności człowieka, poznanie metod i technik zarządzania ryzykiem, poznanie metod szacowania i kryteriów oceny ryzyka.

Treści merytoryczne: znaczenie ryzyk w działalności człowieka, identyfikacja i pomiar ryzyka, metody i techniki zarządzania ryzykiem, zarządzanie ryzykiem i niepewnością, szacowanie i finansowanie ryzyka, ryzyko ubezpieczeniowe i jego klasyfikacja, ubezpieczenie ryzyka, majątkowe i osobowe źródła ryzyka, korzyści i koszty ubezpieczenia ryzyka. Metody finansowania ryzyka (retencja, przeniesienie ubezpieczenia, nieubezpieczeniowe przeniesienie finansowania ryzyka, terminowa transakcja zabezpieczająca (neutralizacja) i ich cechy, wybór między retencją i przeniesieniem ryzyka - przesłanki, rodzaje metod finansowania ryzyka (retrospektywne, jednoczesne, prospektywne), prawne aspekty umów ubezpieczeniowych - najważniejsze cechy, podstawowe formy zawierania umów, umowy ubezpieczenia - na życie, majątkowe i od odpowiedzialności cywilnej i ich najważniejsze cechy.

Efekty uczenia się:

Wiedza (zna i rozumie): rolę ryzyka w procesie podejmowania decyzji biznesowych; główne narzędzia i techniki służące zarządzaniu ryzykiem.

Umiejętności (potrafi): zastosować poznane metody szacowania oraz zarządzania ryzykiem; wykorzystać metody finansowania oraz ubezpieczenia ryzyka.

Kompetencje społeczne (jest gotów do): systematycznego uzupełniania zdobytej wiedzy.

Forma prowadzenia zajęć: wykład, ćwiczenia.

3. Controlling

Cel kształcenia: przedstawienie idei controllingu i potencjalnych możliwości wykorzystania jego narzędzi w zarządzaniu przedsiębiorstwem. Wskazanie na różnice w funkcjonowaniu i rozwoju controllingu w Polsce i na świecie. Przedstawienie warunków i zasad wdrażania controllingu oraz możliwości jego wykorzystania do poprawy gospodarności przedsiębiorstw.

Treści merytoryczne: geneza i istota controllingu. Obszary i zadania controllingu. Zasady controllingu. Rodzaje, typy i odmiany controllingu. Controlling struktur i controlling wyników. Controlling działalności gospodarczej. Planowanie i kontrola w przedsiębiorstwie. Controlling w strukturze przedsiębiorstwa. Zarządzanie kosztami w praktyce światowej. Funkcje i zadania controllera. Cechy controllera. Pozycja controllera w strukturze przedsiębiorstwa. Istota i cechy controllingu strategicznego. Projektowanie systemu controllingu strategicznego. Narzędzia controllingu na poziomie strategicznym. Istota i cechy controllingu operacyjnego. Projektowanie systemu controllingu operacyjnego. Metoda zespolona controllingu operacyjnego. Narzędzia controllingu na poziomie operacyjnym. Przesłanki wdrożenia controllingu. Ograniczenia zastosowania systemu controllingu. Efekty wdrożenia controllingu.

Efekty uczenia się:

Wiedza (zna i rozumie): istotę i pojęcie controlling oraz porównuje różnice w rozwoju i funkcjonowaniu systemu w Polsce i na świecie; wskazuje na instrumentarium controllingu operacyjnego i strategicznego oraz wskazuje perspektywy i kierunki rozwoju controllingu.

Umiejętności (potrafi): ustalić optymalną strukturę produkcji i sprzedaży, zapewniającą maksymalny zysk; poprawnie opracowuje budżetowany rachunek przepływów pieniężnych; dokonuje analizy rabatów.

Kompetencje społeczne (jest gotów do): kierowania się zasadami etycznymi podczas sporządzania raportów controllingowych, wykorzystywanych do podejmowania decyzji zarządczych.

Forma prowadzenia zajęć: wykład, ćwiczenia.

4. Asekuracja gospodarcza

Cel kształcenia: przekazanie wiedzy i umiejętności z zakresu ubezpieczeń gospodarczych, podstaw jego ekonomicznego i organizacyjnego funkcjonowania, o systemie finansowym zakładów ubezpieczeń oraz poznanie specyfiki różnego rodzaju produktów ubezpieczeniowych. Umiejętność wyboru właściwego ubezpieczenia w życiu prywatnym, jak też dla prowadzonej firmy. Umiejętność analizy zmian na rynku ubezpieczeń gospodarczych, w związku z pojawianiem się nowych produktów ubezpieczeniowych.

Treści merytoryczne: podstawy prawne ubezpieczeń gospodarczych. Istota i rodzaje ubezpieczeń majątkowych. Klasyfikacja i charakterystyka poszczególnych typów ubezpieczeń. Ubezpieczenia obowiązkowe i dobrowolne w rolnictwie. Ubezpieczenia budowlano-montażowe. Ubezpieczenia sprzętu elektronicznego. Prawno-techniczne instrumenty występujące w ubezpieczeniach gospodarczych. Przystępność ubezpieczeniowa – wyjaśnienie pojęć, motywy przystępności ubezpieczeniowej, metody przystępczego działania, skutki przestępstw ubezpieczeniowych oraz sposoby ograniczania przystępności ubezpieczeniowej.

Efekty uczenia się:

Wiedza (zna i rozumie): podstawy prawne funkcjonowania ubezpieczeń gospodarczych; procesy zmian struktur i instytucji ubezpieczeń gospodarczych; zna podstawowe zasady tworzenia, funkcjonowania i rozwoju firm ubezpieczeniowych w formie SA i TUW.

Umiejętności (potrafi): prawidłowo interpretować i wyjaśniać zjawiska społeczne i ekonomiczne w kontekście świadczenia usług przez ubezpieczycieli w wybranych grupach ubezpieczeń gospodarczych; posiada umiejętność rozumienia i analizowania wydarzeń i zjawisk na rynku ubezpieczeniowym; potrafi zoptymalizować ubezpieczenie, prawidłowo określić przedmiot i zakres ubezpieczenia oraz dokonać wyboru właściwych rodzajów ubezpieczeń dla firmy i w życiu prywatnym.

Kompetencje społeczne (jest gotów do): samodzielnego uzupełniania wiedzy i umiejętności z zakresu ubezpieczeń gospodarczych, ich regulacji prawnych oraz zasad finansowych.

Forma prowadzenia zajęć: wykład, ćwiczenia.

5. Rachunkowość informatyczna

Cel kształcenia: zapoznanie z teorią i praktyką z zakresu prowadzenia ewidencji operacji gospodarczych w oparciu o system finansowo-księgowy.

Treści merytoryczne: teoretyczne aspekty rachunkowości komputerowej. Zakres i zasady wspomagania procesu podejmowania decyzji i diagnostyki finansowej przy zastosowaniu systemów rachunkowości informatycznej. Analiza porównawcza elektronicznych i tradycyjnych systemów finansowo-księgowych. Rodzaje oprogramowania komputerowego oraz kryteria wyboru księgowego systemu informatycznego w zależności od rodzaju działalności jednostki. Prezentacja funkcjonalności i zastosowania programu Symfonia FK. Omówienie sposobów pozyskania systemu finansowo księgowego oraz zasad jego wdrażania i eksploatacji. Kierunki postępu rachunkowości wspomaganej komputerowo. Zasady wykorzystania programu FK w świetle ustawy o rachunkowości.

Efekty uczenia się:

Wiedza (zna i rozumie): pojęcia z zakresu rachunkowości finansowej w obszarze ewidencjonowania operacji gospodarczych w systemie finansowo-księgowym.

Umiejętności (potrafi): dekretować dowody księgowe, analizować dane w nich zawarte oraz porządkować i wprowadzać je do systemu FK.

Kompetencje społeczne (jest gotów do): szybkiego opanowania obsługi dowolnego systemu finansowo-księgowego; doskonali swoje dotychczasowe kompetencje.

Forma prowadzenia zajęć: wykład, ćwiczenia komputerowe.

6. Ubezpieczenia finansowe

Cel kształcenia: zapoznanie z podstawami ubezpieczeń finansowych oraz z procedurami i sposobami ubezpieczania różnych ryzyk finansowych, przedstawieni i zapoznanie z podstawowymi produktami ubezpieczeń finansowych.

Treści merytoryczne: historia, definicja i klasyfikacja ubezpieczeń finansowych, podstawowe cechy ubezpieczeń finansowych, rynek ubezpieczeń finansowych, istota ubezpieczenia wierzytelności finansowych, specyficzne ubezpieczenia sektora finansowego, rodzaje i cechy gwarancji ubezpieczeniowych, różnice i podobieństwa ubezpieczenia i gwarancji.

Efekty uczenia się:

Wiedza (zna i rozumie): kluczowe cechy produktów ubezpieczeń finansowych oraz ich rolę w działalności gospodarczej.

Umiejętności (potrafi): prawidłowo interpretować i wyjaśniać zjawiska społeczne w zakresie potrzeby stosowania ubezpieczeń finansowych.

Kompetencje społeczne (jest gotów do): uczenia się przez całe życie w związku z potrzebą stosowania ubezpieczeń finansowych w działalności gospodarczej osób fizycznych i prawnych.

Forma prowadzenia zajęć: wykład, ćwiczenia.

7. Rynki finansowe

Cel kształcenia: przekazanie wiedzy i umiejętności z zakresu zasad funkcjonowania rynków i instrumentów finansowych.

Treści merytoryczne: istota, funkcje i podział instrumentów i rynków finansowych. Rynek pieniężny: stopy%, instrumenty i transakcje. Rynek kapitałowy: rynek pierwotny – istota, wprowadzanie p.w. do obrotu, określanie ceny, rynek wtórny – uczestnicy, funkcje. Akcje: rodzaje, prawa akcjonariuszy, zasady emisji, metody wyceny. Obligacje: rodzaje, zasady emisji, wycena. Warszawska Giełda Papierów Wartościowych: systemy notowań, rodzaje zleceń maklerskich, rodzaje i funkcje indeksów giełdowych, podstawowe strategie inwestycyjne. Rynek walutowy i instrumentów pochodnych: transakcje natychmiastowe, terminowe, pojęcie i rodzaje opcji.

Efekty uczenia się:

Wiedza (zna i rozumie): różne rodzaje instrumentów finansowych występujących na rynkach finansowych; nabywa pogłębioną wiedzę na temat norm i reguł organizujących struktury i instytucje finansowe.

Umiejętności (potrafi): analizować zjawiska ekonomiczne, ma rozszerzoną o umiejętność oceny ryzyka i stopy zwrotu związanego z wykorzystaniem wybranych instrumentów finansowych.

Kompetencje społeczne (jest gotów do): dynamicznych zmian zachodzących na rynkach finansowych wobec czego rozumie potrzebę uczenia się przez całe życie, zachowując ostrożność i krytycyzm w ocenie innowacji finansowych proponowanych przez instytucje finansowe.

Forma prowadzenia zajęć: wykład, ćwiczenia.

8. Zarządzanie finansami

Cel kształcenia: nabycie wiedzy i umiejętności dotyczących zarządzania zasobami majątkowymi i kapitałowymi w przedsiębiorstwie w warunkach rozwoju i kryzysu, nabycie umiejętności analizy i planowania finansowego oraz rozumienie istoty i zasad finansów przedsiębiorstwa.

Treści merytoryczne: zarządzanie finansami jako dyscyplina nauki. Przedmiot i zadania finansów przedsiębiorstwa. Źródła pozyskania kapitału własnego i obcego. Emisja akcji i obligacji. Koszty kapitałów. Ocena struktury kapitału. Zarządzanie majątkiem obrotowym i zobowiązaniami krótkoterminowymi. Inwestycje w przedsiębiorstwie. Planowanie krótkoterminowe i długoterminowe. Zarządzanie wartością spółki. Metody wyceny spółki. Fuzje i przejęcia. Nowoczesne formy finansowania przedsiębiorstw.

Efekty uczenia się:

Wiedza (zna i rozumie): rodzaje i koszt kapitału oraz źródła i instrumenty finansowania działalności przedsiębiorstwa; identyfikuje i charakteryzuje obszary inwestycyjnej działalności przedsiębiorstwa oraz metody oceny jej opłacalności.

Umiejętności (potrafi): dokonać analizy zapotrzebowania na środki finansowe i decyduje o doborze metod i źródeł finansowania działalności firmy z uwzględnieniem wcześniej przyjętych kryteriów; analizuje i ocenia obecny i przyszły stan finansowy przedsiębiorstwa oraz efektywność podejmowanych inwestycji; dobiera i wykorzystuje instrumenty zarządzania płynnością finansową; opracowuje plan finansowy przedsiębiorstwa.

Kompetencje społeczne (jest gotów do): rozwijania i pogłębiania zdobytej wiedzy i umiejętności w zakresie zarządzania finansami.

Forma prowadzenia zajęć: wykład, ćwiczenia.

9. Sprawozdawczość finansowa

Cel kształcenia: przekazanie wiedzy i umiejętności z zakresu samodzielnego rozwiązywania podstawowych problemów związanych ze sporządzaniem sprawozdania finansowego.

Treści merytoryczne: zasady rachunkowości. Zasady sporządzania sprawozdań finansowych. Istota i cele sporządzania sprawozdań finansowych. Elementy sprawozdania finansowego. Cechy prawidłowego sprawozdania finansowego. Terminy sporządzania sprawozdań. Zatwierdzanie rocznych sprawozdań finansowych. Sprawozdania finansowe w wersji uproszczonej. Podpisywanie sprawozdań finansowych. Badanie sprawozdań finansowych. Ogłaszanie sprawozdań finansowych. Sprawozdania finansowe grupy kapitałowej..

Efekty uczenia się:

Wiedza (zna i rozumie): istotę i cel sporządzania sprawozdania finansowego; wie jakie istnieją wymagania prawne dotyczące sprawozdawczości finansowej; potrafi omówić zasady sporządzania sprawozdania finansowego dla przedsiębiorstwa.

Umiejętności (potrafi): opracować sprawozdanie finansowe zgodnie z obowiązującymi wymogami prawnymi; posiada umiejętności z zakresu interpretacji i analizy danych zawartych w sprawozdaniu finansowym.

Kompetencje społeczne (jest gotów do): samodzielnego rozwiązywania podstawowych problemów związanych ze sporządzaniem sprawozdania finansowego; wykazuje postawę predysponującą go do kierowania zespołem odpowiedzialnym za sprawozdawczość finansową.

Forma prowadzenia zajęć: wykład, ćwiczenia.

10. Przedmiot do wyboru F3_1a Inwestycje na rynku finansowym

Cel kształcenia: nabycie wiedzy dotyczącej kryteriów i metod wyboru instrumentów finansowych jako przedmiotu inwestycji na rynku finansowym.

Treści merytoryczne: kryteria i metody wyboru instrumentów finansowych jako przedmiotu inwestycji. Ryzyko na rynku finansowym. Fundusze inwestycyjne. Instrumenty rynku pieniężnego. Innowacje produktowe na polskim rynku finansowym. Instrumenty pochodne. Zasady zarządzania portfelem inwestycyjnym.

Efekty uczenia się:

Wiedza (zna i rozumie): kryteria i metody wyboru instrumentów finansowych jako przedmiotu inwestycji na rynku finansowym, zasady zarządzania portfelem inwestycyjnym, rodzaje ryzyka na rynku finansowym i metod jego minimalizacji.

Umiejętności (potrafi): oceny efektywności inwestycji w instrumenty finansowe dostępne na rynku finansowym.

Kompetencje społeczne (jest gotów do): pogłębiania zdobytej wiedzy i umiejętności w zakresie zasad inwestycji na rynku finansowym.

Forma prowadzenia zajęć: wykład, ćwiczenia.

11. Przedmiot do wyboru F3_1b Bankowość korporacyjna

Cel kształcenia: przekazanie wiedzy dotyczącej zarządzania aktywami i pasywami banków, zasad i form współpracy podmiotów gospodarczych z bankami.

Treści merytoryczne: polski system bankowy. Zarządzanie aktywami i pasywami banku. Operacje czynne, bierne i usługowe. Zarządzanie ryzykiem bankowym. Nowoczesne instrumenty finansowania przedsiębiorstw. Formy współpracy banku z klientami instytucjonalnymi. Mierzalne i niemierzalne kryteria wyboru banku przez przedsiębiorstwo. Gwarancje bankowe.

Efekty uczenia się:

Wiedza (zna i rozumie): pojęcia i mechanizmy z zakresu norm i reguł (prawnych, organizacyjnych) dotyczących działalności banków w Polsce w zakresie współpracy klientów instytucjonalnych z bankami.

Umiejętności (potrafi): charakteryzować i posługiwać się produktami i usługami bankowymi.

Kompetencje społeczne (jest gotów do): pogłębiania zdobytej wiedzy i umiejętności w zakresie funkcjonowania i oferty sektora bankowego.

Forma prowadzenia zajęć: wykład, ćwiczenia warsztatowe.

12. Przedmiot do wyboru F3_2a Rachunkowość jednostek sektora finansów publicznych

Cel kształcenia: przekazanie wiedzy i umiejętności z zakresu rozwiązywania podstawowych problemów związanych z ewidencją operacji gospodarczych występujących w jednostkach sektora finansów publicznych.

Treści merytoryczne: ogólna charakterystyka rachunkowości sektora finansów publicznych. Budżet w systemie finansowym państwa. Ewidencja dochodów budżetowych. Ewidencja wydatków budżetowych. Ewidencja majątku trwałego, majątku obrotowego, funduszy, przychodów i kosztów w sektorze finansów publicznych. Sprawozdawczość budżetowa.

Efekty uczenia się:

Wiedza (zna i rozumie): istotę i cel prowadzenia rachunkowości w jednostkach sektora finansów publicznych oraz wymagania prawne dotyczące rachunkowości budżetowej.

Umiejętności (potrafi): ewidencjonować operacje gospodarcze występujące w jednostkach sektora finansów publicznych zgodnie z obowiązującymi wymogami prawnymi; posiada umiejętności z zakresu dekretacji operacji gospodarczych typowych dla sektora finansów publicznych.

Kompetencje społeczne (jest gotów do): kierowania zespołem odpowiedzialnym za prowadzenie rachunkowości budżetowej.

Forma prowadzenia zajęć: wykład, ćwiczenia.

13. Przedmiot do wyboru F3_2b Rachunkowość budżetowa

Cel kształcenia: przekazanie wiedzy i umiejętności z zakresu rozwiązywania podstawowych problemów związanych ze ewidencją operacji gospodarczych występujących w jednostkach sektora budżetowego.

Treści merytoryczne: ogólna charakterystyka rachunkowości sektora finansów publicznych. Budżet w systemie finansowym państwa. Ewidencja dochodów budżetowych. Ewidencja wydatków budżetowych. Ewidencja majątku trwałego, majątku obrotowego, funduszy, przychodów i kosztów w sektorze finansów publicznych. Sprawozdawczość budżetowa.

Efekty uczenia się:

Wiedza (zna i rozumie): istotę i cel prowadzenia rachunkowości w jednostkach sektora finansów publicznych oraz wymagania prawne dotyczące rachunkowości budżetowej. Potrafi omówić zasady funkcjonowania rachunkowości w jednostkach sektora finansów publicznych.

Umiejętności (potrafi): ewidencjonować operacje gospodarcze występujące w jednostkach sektora finansów publicznych zgodnie z obowiązującymi wymogami prawnymi; posiada umiejętności z zakresu dekretacji operacji gospodarczych typowych dla sektora finansów publicznych.

Kompetencje społeczne (jest gotów do): kierowania zespołem odpowiedzialnym za prowadzenie rachunkowości budżetowej.

Forma prowadzenia zajęć: wykład specjalizacyjny, ćwiczenia.

14. Przedmiot do wyboru F3_3a Zachowania konsumenckie

Cel kształcenia: przekazanie wiedzy z zakresu teorii zachowań konsumenckich, w tym kwestii obejmujących podstawy mikroekonomicznych i psychologicznych aspektów zachowań konsumentów, ich procesów decyzyjnych oraz instrumentów kształtujących te procesy.

Treści merytoryczne: źródła danych i metody badań zachowań konsumentów na rynku. Potrzeba jako podstawa zachowań konsumentów. Uwarunkowania zachowań konsumentów. Instrumenty oddziaływania na zachowania nabywców. Decyzje zakupowe – ujęcie procesowe oraz ryzyko im towarzyszące. Modele zachowań konsumentów na rynku. Typologia konsumentów oraz podstawy i uwarunkowania segmentacji rynku.

Efekty uczenia się:

Wiedza (zna i rozumie): determinanty oraz mechanizmy z zakresu zachowań konsumenckich.

Umiejętności (potrafi): analizować i interpretować przyczyny i skutki zachowań konsumenckich, zarówno na rynku krajowym jak i międzynarodowym, z wykorzystaniem poznanych metod i narzędzi.

Kompetencje społeczne (jest gotów do): współpracy w zespole analizującym zachowania konsumentów na wybranych rynkach.

Forma prowadzenia zajęć: wykład, ćwiczenia.

1. Przedmiot do wyboru F3_3b E-biznes

Cel kształcenia: przekazanie wiedzy i umiejętności z zakresu zasad prowadzenia biznesu opierającego się na rozwiązaniach telematycznych, w szczególności aplikacjach internetowych w zakresie realizowania transakcji elektronicznych i procesów do niej prowadzących, które przekształcają zależności biznesowe w obrębie B2C, B2B czy pomiędzy konsumentami, C2C. Ponadto wskazanie roli e-biznesu, którą stanowi w gospodarce jako nowe źródło efektywności, szybkości, innowacyjności i nowych sposobów tworzenia wartości w organizacji, dla organizacji i dla rynku.

Treści merytoryczne: gospodarka sieciowa: pojęcia, znaczenie, funkcjonowanie i perspektywy rozwoju; Rynki dóbr i usług cyfrowych: elementy, mechanizmy i efekty gospodarcze; Strategie e-biznesowe i ich zastosowanie: zarządzanie łańcuchem dostaw, e-marketing, zarządzanie relacjami; konkurencyjny aspekt e-biznesu; gotowość technologiczna firmy i nabywcy; regulacje prawne w e-biznesie

Efekty uczenia się:

Wiedza (zna i rozumie): istotę biznesu elektronicznego, zna podstawowe pojęcia z tego zakresu, jego miejsce w systemie nauk ekonomicznych i technicznych. Zna ogólne zasady działalności biznesowej, w tym w zakresie relacji między podmiotami biznesowymi z wykorzystaniem technologii ICT.

Umiejętności (potrafi): właściwie analizować przyczyny i przebieg procesów wymiany informacji, zastosować właściwie technologie stosowane w działalności biznesowej w Internecie,

szczególnie w zakresie inżynierii ich stosowania oraz przygotować i prezentować ją metodą pisemną i ustną.

Kompetencje społeczne (jest gotów do): posługiwania się technikami informacyjno-komunikacyjnymi właściwymi do realizacji zadań typowych dla działalności biznesowej.

Forma prowadzenia zajęć: wykład, ćwiczenia.

16. Przedmiot do wyboru F3_4a Rachunkowość małych firm

Cel kształcenia: zapoznanie studentów z uproszczonymi formami ewidencji stosowanych w małych firmach. Wyposażenie studentów w umiejętność ustalania podatku dochodowego dla podatników prowadzących PKPiR, Ewidencję Przychodów i Kartę Podatkową.

Treści merytoryczne: Podatki w teorii. Podatek dochodowy od osób fizycznych. Podatkowa Księga Przychodów i Rozchodów. Ryczałt Ewidencjonowany. Karta Podatkowa.

Efekty uczenia się:

Wiedza (zna i rozumie): elementy techniki podatkowej poznanych podatków; rozpoznaje i rozróżnia uproszczone formy ewidencji stosowane w małych firmach.

Umiejętności (potrafi): ustalić podatek dochodowy dla wszystkich form ewidencji uproszczonych stosowanych w małych firmach; interpretuje poprawnie przepisy prawa podatkowego.

Kompetencje społeczne (jest gotów do): systematycznego weryfikowania oraz uzupełniania wiedzy w zakresie możliwości wykorzystania instrumentów zarządzania podatkami w małej firmie.

Forma prowadzenia zajęć: wykład, ćwiczenia.

17. Przedmiot do wyboru F3_4b Procedury postępowania podatkowego

Cel kształcenia: przekazanie wiedzy z zakresu procedur związanych z postępowaniem podatkowym, z formami zabezpieczeń wykonania zobowiązań podatkowych, procedur związanych z kontrolą podatkową, wymogów związanych z dokumentami dotyczącymi procedur podatkowych, wniosku o wydanie interpretacji indywidualnej, doręczeń, wezwań, decyzji czy zaświadczeń.

Treści merytoryczne: metody szacowania podstawy opodatkowania przez organy podatkowe, formy zabezpieczeń wykonania zobowiązań podatkowych, odpowiedzialność podatkowa osób trzecich, wyłączenie pracownika organu podatkowego z postępowania podatkowego, kontrola podatkowa, tajemnica skarbową, mandaty, grzywny i kary w wykroczeniach i przestępstwach skarbowych, wniosek o wydanie interpretacji indywidualnej, doręczenia, wezwania, decyzje, zaświadczenia.

Efekty uczenia się:

Wiedza (zna i rozumie): wybrane procedury postępowania podatkowego w ramach obowiązującego porządku prawnego.

Umiejętności (potrafi): identyfikować i rozwiązywać problemy związane z postępowaniem podatkowym w firmie.

Kompetencje społeczne (jest gotów do): systematycznego uzupełniania wiedzy z zakresu procedur postępowania podatkowego.

Forma prowadzenia zajęć: wykład, ćwiczenia.

18. Przedmiot do wyboru F3_5a Międzynarodowe standardy rachunkowości

Cel kształcenia: przedstawienie zagadnień dotyczących koncepcji rachunkowości na świecie oraz zasad sporządzania i prezentacji sprawozdań finansowych w oparciu o międzynarodowe i krajowe standardy rachunkowości, jak również zapoznanie studentów z zasadami ujmowania, wyceny i prezentacji poszczególnych pozycji sprawozdania finansowego, sporządzonego wg MSR/MSSF.

Treści merytoryczne: przegląd standardów rachunkowości stosowanych w Unii Europejskiej. Struktura i zasady sporządzania sprawozdania z sytuacji finansowej. Wycena i prezentacja przychodów według MSR/MSSF. Wycena i prezentacja zapasów zgodnie z MSR 2. Inwestycje finansowe w ujęciu MSR/MSSF. Wycena i prezentacja rzeczowych aktywów trwałych według MSR/MSSF. Rezerwy w świetle Międzynarodowego Standardu Rachunkowości 37. Rozrachunki według MSR/MSSF. Transakcje leasingowe w ujęciu MSSF 16.

Efekty uczenia się:

Wiedza (zna i rozumie): zakres podmiotowy i przedmiotowy MSR/MSSF; zasady wyceny, prezentacji oraz zakres ujawnień aktywów, zobowiązań i rezerw na zobowiązania, przychodów i kosztów według MSR/MSSF.

Umiejętności (potrafi): zastosować kryteria ujmowania podstawowych składników sprawozdań finansowych (aktywa, zobowiązania, przychody i koszty); ewidencjonować operacje gospodarcze związane ze sporządzeniem sprawozdania finansowego.
według MSR/MSSF.

Kompetencje społeczne (jest gotów do): ciągłego doskonalenia wiedzy i umiejętności w związku z ewolucją MSR/MSSF.

Forma prowadzenia zajęć: wykład, ćwiczenia.

19. Przedmiot do wyboru F3_5b Przedsiębiorstwo w gospodarce globalnej

Cel kształcenia: przekazanie wiedzy na temat istoty, uwarunkowań i celów funkcjonowania przedsiębiorstw w gospodarce w warunkach globalizacji.

Treści merytoryczne: istota przedsiębiorczości w ujęciu międzynarodowym. Strategie internacjonalizacji przedsiębiorstw. Czynniki determinujące decyzje przedsiębiorstw na rynkach zagranicznych: ekonomiczne, polityczne, prawne, kulturowe, technologiczne. Struktury organizacyjne przedsiębiorstw o charakterze międzynarodowym. Istota korporacji transnarodowych i rola we współczesnym świecie. Rola przedsiębiorstw międzynarodowych w gospodarce Polski.

Efekty uczenia się:

Wiedza (zna i rozumie): istotę, sposoby i cele działania przedsiębiorstw na globalnym rynku; wybrane struktury organizacyjne przedsiębiorstw o charakterze międzynarodowym; funkcję korporacji transnarodowych we współczesnym świecie .

Umiejętności (potrafi): dokonać analizy uwarunkowań funkcjonowania przedsiębiorstwa w gospodarce globalnej; sformułować prostą strategię rozwoju przedsiębiorstwa na rynkach zagranicznych.

Kompetencje społeczne (jest gotów do): uzupełniania swojej wiedzy z zakresu funkcjonowania przedsiębiorstw w gospodarce globalnej, uwzględniając dynamikę zmian w otoczeniu społeczno-gospodarczo-technologicznym.

Forma prowadzenia zajęć: wykład, ćwiczenia.

20. Przedmiot do wyboru F3_6a Business and finance in the global market

Cel kształcenia: przekazanie wiedzy i umiejętności z zakresu modeli biznesu i uwarunkowań finansowych w środowisku międzynarodowym

Treści merytoryczne: istota biznesu w kontekście międzynarodowym; czynniki determinujące finanse międzynarodowe; rynek walutowy – istota i ryzyko. Cechy i funkcjonowanie korporacji transnarodowych. Proces globalizacji gospodarczej – przyczyny i skutki.

Efekty uczenia się:

Wiedza (zna i rozumie): istotę biznesu międzynarodowego, mechanizmy finansów międzynarodowych oraz funkcjonowanie rynków w procesie globalizacji.

Umiejętności (potrafi): ocenić otoczenie międzynarodowe przedsiębiorstwa, wskazać na czynniki wpływające na kurs walutowy, wytłumaczyć cele działalności korporacji transnarodowych.

Kompetencje społeczne (jest gotów do): dalszej analizy dynamicznie zmieniającego się otoczenia międzynarodowego.

Forma prowadzenia zajęć: wykład, ćwiczenia.

21. Przedmiot do wyboru F3_6b Mikroekonomia konkurencyjności

Cel kształcenia: wykształcenie postaw przedsiębiorczych oraz zapoznanie studentów z mikroekonomicznym mechanizmem rynkowym, z uwzględnieniem konkurencji i konkurencyjności.

Treści merytoryczne: wstęp do problematyki konkurencyjności firm, branż i konkurencji międzynarodowej. Narzędzia wykorzystywane w analizie przewagi konkurencyjnej regionów (model diamentu, klastry). Problematyka polityki gospodarczej służącej wzmocnieniu konkurencyjności na różnych poziomach rozwoju gospodarczego i w różnych rodzajach regionów. Problematyka instytucji działających na rzecz wzmocnienia konkurencyjności.

Efekty uczenia się:

Wiedza (zna i rozumie): podstawowe pojęcia i mechanizmy związane z konkurencyjnością podmiotów gospodarczych i związków między nimi, w ujęciu krajowym i międzynarodowym.

Umiejętności (potrafi): wykorzystywać poznane metody i narzędzia do analizy konkurencyjności firm i branż; ocenić narzędzia polityki gospodarczej służącej wzmocnieniu konkurencyjności.

Kompetencje społeczne (jest gotów do): myślenia i działania w sposób przedsiębiorczy, z uwzględnieniem konkurencyjnych uwarunkowań rynku.

Forma prowadzenia zajęć: wykład, ćwiczenia.

IV. b. „Zarządzanie inwestycjami i nieruchomościami”

1. Wycena nieruchomości

Cel kształcenia: przekazanie wiedzy z zakresu podstawowych metod wyceny nieruchomości oraz zasad ich zastosowania oraz podstaw prawnych funkcjonowania rynku nieruchomości i podstawach funkcjonowania zawodu rzeczoznawcy majątkowego.

Treści merytoryczne: wprowadzenie do przedmiotu – rys historyczny pojęcia wycena nieruchomości. Nieruchomość jako przedmiot obrotu. Prawa do nieruchomości. Rynek nieruchomości i jego cechy. Wartość, cena, kategorie wartości. Wartość rynkowa nieruchomości. System szacowania nieruchomości w Polsce. Podejścia, metody i techniki szacowania. Podejście porównawcze – warunki i sposoby zastosowania. Podejście dochodowe. Pozostałe podejścia do wyceny nieruchomości. Standardy zawodowe rzeczoznawców majątkowych.

Efekty uczenia się:

Wiedza (zna i rozumie): zasady funkcjonowania rynku nieruchomości, jego roli w systemie gospodarczym kraju oraz podstawowych instytucjach powiązanych z tym rynkiem; zasady i metody wyceny nieruchomości.

Umiejętności (potrafi): wykorzystywać wiedzę teoretyczną do analizowania przyczyn i przebiegu procesów na rynku nieruchomości, potrafi dobierać odpowiednie metody szacowania nieruchomości w zależności od uwarunkowań prawnych, założonego celu wyceny i rodzaju nieruchomości.

Kompetencje społeczne (jest gotów do): pracy w grupie; systematycznego uzupełniania swojej wiedzy o rynku nieruchomości.

Forma prowadzenia zajęć: wykład, ćwiczenia.

2. Efektywność i finansowanie inwestycji

Cel kształcenia: przekazanie wiedzy i umiejętności z zakresu metod oceny opłacalności inwestycji rzeczowych, zdobycie wiedzy z zakresu metod oceny ryzyka inwestycyjnego.

Treści merytoryczne: istota inwestycji rzeczowych. Podstawowe parametry inwestycji rzeczowej. Metody oceny opłacalności ekonomicznej inwestycji rzeczowej. Metody oceny ryzyka inwestycyjnego. Strategie inwestycyjne. Czas w inwestycjach rzeczowych. Koszt kapitału w inwestycjach rzeczowych. Metody proste w ocenie opłacalności inwestycji. Metody dyskontowe w ocenie opłacalności inwestycji. Metody pośrednie w ocenie ryzyka inwestycyjnego. Metody bezpośrednie w ocenie ryzyka inwestycyjnego.

Efekty uczenia się:

Wiedza (zna i rozumie): metody oceny opłacalności inwestycji; metody oceny ryzyka inwestycyjnego; podstawowe parametry procesu inwestycyjnego.

Umiejętności (potrafi): dokonać oceny opłacalności finansowej inwestycji; posiada umiejętność wyceny ryzyka w inwestycji rzeczowej.

Kompetencje społeczne (jest gotów do): zespołowego rozwiązywania problemów, komunikowania się, podejmowania decyzji w sposób demokratyczny.

Forma prowadzenia zajęć: wykład, ćwiczenia.

3. Rynek inwestycji i nieruchomości

Cel kształcenia: przekazanie wiedzy z zakresu rynku nieruchomości oraz wiedzy z zakresu inwestycji na rynku nieruchomości; nabycie umiejętności prognozowania trendów na wybranych rynkach nieruchomości; nabycie umiejętności oceny opłacalności inwestycji na rynku nieruchomości.

Treści merytoryczne: istota rynku nieruchomości. Rodzaje rynku nieruchomości. Cykle na rynku nieruchomości mieszkaniowych. Popyt i podaż na rynku nieruchomości. Finansowanie inwestycji na rynku nieruchomości. Uwarunkowania rynku nieruchomości. Podstawy inwestowania na rynku nieruchomości. Modele wsparcia rynku nieruchomości przez państwo.

Efekty uczenia się:

Wiedza (zna i rozumie): uwarunkowania występujące na rynku nieruchomości, potrafi określić parametry inwestycyjne a tym samym opłacalność inwestowania na RN.

Umiejętności (potrafi): przygotować projekt inwestycyjny na danym rynku nieruchomości oraz przygotować analizę danego rynku.

Kompetencje społeczne (jest gotów do): Prowadzenia prac i analiz w grupach, przyjmując w nich różne role.

Forma prowadzenia zajęć: wykład, ćwiczenia

4. Systemy informacji przestrzennej

Cel kształcenia: rola systemów informacji przestrzennej w gospodarowaniu nieruchomościami. Poznanie obligatoryjnych i uzupełniających źródeł informacji o nieruchomościach, w szczególności księgi wieczyste, kataster nieruchomości, mapa zasadnicza, miejscowy plan zagospodarowania przestrzennego, portale i źródła internetowe.

Treści merytoryczne: geograficzne systemy informacyjne - pozyskiwanie danych, przechowywanie i zakres udostępniania informacji. Źródła informacji o nieruchomościach w procesie wyceny nieruchomości. Informacje zawarte w księgach wieczystych, katastrze nieruchomości (Ewidencji Gruntów i Budynków, Rejestrze Cen i Wartości), opracowaniach kartograficznych oraz planach zagospodarowania przestrzennego. Ustalenie stanu prawnego nieruchomości. Akty notarialne jako źródło informacji o cenach transakcyjnych praw do nieruchomości. Bazy danych dla potrzeb wyceny nieruchomości.

Efekty uczenia się:

Wiedza (zna i rozumie): poznane źródła informacji o nieruchomościach.

Umiejętności (potrafi): klasyfikować, porównywać i oceniać przydatność poszczególnych źródeł, systemów i rejestrów w procesie wyceny nieruchomości.

Kompetencje społeczne (jest gotów do): pracy w zespole przy wykonaniu zadania terenowego i przygotowania sprawozdania z zadania.

Forma prowadzenia zajęć: wykład, ćwiczenia.

5. Ubezpieczenia majątkowe

Cel kształcenia: zapoznanie z problematyką ubezpieczeń majątkowych. Podkreślenie ich wagi i znaczenia zarówno dla klienta indywidualnego, jak i instytucjonalnego. Rozbudzenie świadomości ubezpieczeniowej.

Treści merytoryczne: podstawy prawne ubezpieczeń majątkowych. Klasyfikacja, istota i rodzaje ubezpieczeń majątkowych. Zakres i sposoby ubezpieczenia mienia. Obowiązkowe i dobrowolne ubezpieczenia majątkowe. Ubezpieczenia All Risk. Ubezpieczenia mienia i mieszkań. Ubezpieczenia maszyn i urządzeń, budowlano-montażowe, transportowe, turystyczne i OC. Likwidacja szkód. Przestępczość na rynku ubezpieczeń majątkowych.

Efekty uczenia się:

Wiedza (zna i rozumie): działalność instytucji działających w obrębie sektora ubezpieczeń, w szczególności ubezpieczeń majątkowych.

Umiejętności (potrafi): rozwiązywać problemy i zadania praktyczne z zakresu wyboru ubezpieczenia; rozwiązywać zadania praktyczne z zakresu określania elementów składowych oraz wyliczania należnej składki ubezpieczeniowej.

Kompetencje społeczne (jest gotów do): świadomej popularyzacji wagi i konieczności wykorzystywania ubezpieczeń majątkowych.

Forma prowadzenia zajęć: wykład, ćwiczenia.

6. Budownictwo i kosztorysowanie

Cel kształcenia: uzyskanie podstawowej wiedzy z zakresu procesów budowlanych, podstawowych rodzajów i konstrukcji budowli oraz zasad obmiaru i kosztorysowania.

Treści merytoryczne: podstawowe rodzaje i konstrukcje budowli. Technologie w budownictwie. Realizacja procesu budowlanego. Eksploatacja nieruchomości (zużycie nieruchomości, kontrole techniczne). Kosztorysy i kosztorysowanie.

Efekty uczenia się:

Wiedza (zna i rozumie): główne pojęcia z zakresu budownictwa i kosztorysowania, niezbędne w pracy rzeczoznawcy majątkowego, w tym: z zakresu procesów i procedur budowlanych, przygotowania inwestycji budowlanych oraz kosztorysowania.

Umiejętności (potrafi): podjąć działania mające na celu przygotowanie i realizację procesu budowlanego; dokonać pomiaru powierzchni i kubatury budynków i budowli.

Kompetencje społeczne (jest gotów do): pracy zespołowej, projektowania i realizacji procedur obliczeniowych.

Forma prowadzenia zajęć: wykład, ćwiczenia.

7. Planowanie przestrzenne i inwestycyjne

Cel kształcenia: przekazanie wiedzy i umiejętności z zakresu podstawowych zagadnień dotyczących planowania przestrzennego, procedur formalno-prawnych stosowanych w dokumentach planistycznych oraz zasad sporządzania prognoz finansowych dotyczących zmian w przestrzeni i realizacji inwestycji z zakresu infrastruktury technicznej i komunikacji.

Treści merytoryczne: koncepcje rozwiązań planistycznych dla wybranego fragmentu terenu. Inwentaryzacja terenowa oraz badanie uwarunkowań zewnętrznych (kontekstu). Sporządzenie projektu zagospodarowania terenu dla wybranego fragmentu przestrzeni. Wyznaczenie dróg oraz opisanie ideogramu sieci infrastruktury technicznej. Sporządzenie harmonogramu rzeczowo – finansowego w formie projektu. Obliczenie skutków finansowych przekształceń w przestrzeni z punktu widzenia gminy.

Efekty uczenia się:

Wiedza (zna i rozumie): kluczowe pojęcia i mechanizmy gospodarki przestrzennej jako interdyscyplinarnej dziedziny wiedzy, ma rozszerzoną wiedzę o roli człowieka w kształtowaniu przestrzeni, w szczególności o sposobach, procedurach i instytucjach wpływających na zagospodarowanie przestrzeni.

Umiejętności (potrafi): opisywać i analizować przyczyny i przebieg procesów i zjawisk występujących w przestrzeni oraz potrafi budować scenariusz działań w przestrzeni, potrafi właściwie analizować przyczyny i przebieg procesów i zjawisk przestrzennych, opisywać procedury przygotowania planów zagospodarowania przestrzennego i projektów inwestycyjnych.

Kompetencje społeczne (jest gotów do): współdziałać i pracować w grupie – zespole projektowym opracowując różne projekty z zakresu planowania przestrzennego i planowania inwestycyjnego.

Forma prowadzenia zajęć: wykład, ćwiczenia.

8. Gospodarka nieruchomościami

Cel kształcenia: poznanie zasad gospodarowania nieruchomościami stanowiącymi własność SP i JST. Poznanie rodzajów praw do nieruchomości oraz sposobów i zasad naliczania opłat od nieruchomości.

Treści merytoryczne: prawa rzeczowe - prawo własności, użytkowanie wieczyste, prawa rzeczowe ograniczone. Gospodarowanie nieruchomościami stanowiącymi własność Skarbu Państwa. Mienie. Nieruchomość. Rodzaje nieruchomości. Rodzaje praw do nieruchomości. Zasoby nieruchomości. Trwały zarząd. Zbywanie nieruchomości. Podatki od nieruchomości. Opłaty adiacenckie. Wywłaszczenie i zwrot wywłaszczonych nieruchomości.

Efekty uczenia się:

Wiedza (zna i rozumie): przepisy i zagadnienia prawne związane z gospodarką nieruchomościami; definiuje pojęcia: mienie, nieruchomość; zna rodzaje praw do nieruchomości.

Umiejętności (potrafi): wykorzystywać przepisy prawa dotyczące gospodarowania nieruchomościami; obliczać opłaty z tytułu: wieczystego użytkowania nieruchomości, przekształcenia prawa użytkowania wieczystego w prawo własności, trwałego zarządu, podatków od nieruchomości.

Kompetencje społeczne (jest gotów do): rozwijania i pogłębiania zdobytej wiedzy i umiejętności w zakresie gospodarki nieruchomościami.

Forma prowadzenia zajęć: wykład, ćwiczenia.

9. Zarządzanie projektem inwestycyjnym

Cel kształcenia: zdobycie wiedzy z zakresu projektów oraz zarządzania projektem; nabycie umiejętności samodzielnego przygotowania projektów oraz wykorzystania technik projektowych.

Treści merytoryczne: istota projektu Istota zarządzania projektem. Modele zarządzania projektem Model PMI w zarządzaniu projektem. Zarządzanie kosztami projektu. Zarządzanie technikami planowania projektu. Istota projektów infrastrukturalnych.

Efekty uczenia się:

Wiedza (zna i rozumie): istotę projektu oraz wybrane metody i techniki wykorzystywane w zarządzaniu projektami.

Umiejętności (potrafi): przygotować projekt; zastosować techniki projektowe; realizować poszczególne etapy w zarządzaniu projektem.

Kompetencje społeczne (jest gotów do): współpracy w grupie przy przygotowaniu i realizacji projektu inwestycyjnego .

Forma prowadzenia zajęć: wykład, ćwiczenia.

10. Przedmiot do wyboru F3_1a Specjalne obszary gospodarcze na świecie

Cel kształcenia: przekazanie wiedzy z zakresu pojęć i mechanizmów funkcjonowania specjalnych obszarów gospodarczych funkcjonujących na świecie. Wykształcenie analizy i oceny tego zjawiska z punktu widzenia ich form, przyczyn, strategii, lokalizacji i skutków dla danego kraju, regionu, układu lokalnego.

Treści merytoryczne: pojęcia obszarów uprzywilejowanych na świecie, przyczyny powstania obszarów w krajach o zróżnicowanym poziomie rozwoju społeczno-gospodarczego, główne trendy w rozwoju obszarów, charakterystyka obszarów w poszczególnych regionach na świecie, ocena kosztów i korzyści funkcjonowania, znaczenie dla rozwoju wybranych gospodarek, reformy odnoszące się do funkcjonowania obszarów uprzywilejowanych gospodarczo w poszczególnych krajach, poglądy na temat ich funkcjonowania i wskazówki dla ich rozwoju w opinii organizacji międzynarodowych.

Efekty uczenia się:

Wiedza (zna i rozumie): mechanizm wspierania rozwoju przedsiębiorstw za pomocą instrumentu jakim są obszary uprzywilejowane na świecie; posiada wiedzę obejmującą historię rozwoju takich obszarów, ewolucji ich celów, zasad ustanawiania i funkcjonowania, skutków jakie przyniosły dla rozwoju poszczególnych krajów o różnym potencjale i poziomie ekonomicznym oraz perspektywy funkcjonowania.

Umiejętności (potrafi): rozróżnić specyficzne cechy poszczególnych obszarów uprzywilejowanych gospodarczo; ocenić skuteczność zastosowanych instrumentów w postaci obszarów uprzywilejowanych; dokonać oceny znaczenia funkcjonujących w danym kraju obszarów uprzywilejowanych w sferze gospodarki; zidentyfikować i ocenić czynniki determinujące ich rozwój i wpływ na funkcjonowanie przedsiębiorstw.

Kompetencje społeczne (jest gotów do): ciągłego uaktualniania swojej wiedzy oraz jest świadomy w związku z tym ostrożności w formułowaniu opinii i wyciąganiu wniosków.

Forma prowadzenia zajęć: wykład, ćwiczenia.

11. Przedmiot do wyboru F3_1b Inwestycje zagraniczne

Cel kształcenia: przekazanie wiedzy z zakresu cech i roli inwestycji zagranicznych w gospodarce.

Treści merytoryczne: formy międzynarodowego transferu kapitału. Bezpośrednie inwestycje zagraniczne i inwestycje portfelowe. Teorie wyjaśniające powstawanie bezpośrednich inwestycji zagranicznych. Determinanty bezpośrednich inwestycji zagranicznych. Korzyści i zagrożenia wynikające z napływu inwestycji zagranicznych dla kraju przyjmującego. Wybrane skutki makroekonomiczne bezpośrednich inwestycji zagranicznych. Rozmiary i struktura inwestycji zagranicznych (bezpośrednich i pośrednich) na świecie, w Europie i w Polsce. Przedsiębiorstwa z udziałem kapitału zagranicznego w Polsce. Formy przedsiębiorstw bezpośredniego inwestowania i ich strategię działania w procesie umiędzynaradawiania działalności gospodarczej. Atrakcyjność i klimat inwestycyjny Polski w aspekcie pozyskiwania kapitału zagranicznego.

Efekty uczenia się:

Wiedza (zna i rozumie): istotę motywów i skutków realizacji różnych typów inwestycji zagranicznych.

Umiejętności (potrafi): ocenić uzasadnienie realizacji i potencjalne efekty realizacji inwestycji na rynku międzynarodowym.

Kompetencje społeczne (jest gotów do): pogłębiania zdobytej wiedzy i umiejętności w zakresie inwestycji zagranicznych.

Forma prowadzenia zajęć: wykład, ćwiczenia warsztatowe.

12. Przedmiot do wyboru F3_2a Zarządzanie zasobami środowiska

Cel kształcenia: przekazanie wiedzy na temat ograniczeń w działalności inwestycyjnej wynikających z ochrony zasobów środowiska przyrodniczego oraz kosztów i środowiskowych i kompensacji przyrodniczej. Wykształcenie umiejętności poprowadzenia procedury administracyjnej związanej ze szczególnym korzystaniem z zasobów środowiska. Kształtowanie odpowiedzialności za kształtowanie i ochronę środowiska w procesach inwestycyjnych.

Treści merytoryczne: wzmacnianie systemu zarządzania środowiskiem. Ochrona dziedzictwa przyrodniczego i zrównoważone wykorzystanie zasobów. Systematyka zasobów naturalnych. Zasoby odnawialne i nieodnawialne. Znaczenie i wielkość zasobów przyrodniczych. Wyczerpywalność zasobów. Własność zasobów. Ograniczenie prawa własności za

wynagrodzeniem. Wielkość zasobów naturalnych w Polsce. Formy użytkowania gruntów. Prawne formy ochrony przyrody. Ograniczenia działalności inwestycyjnej na terenach cennych przyrodniczo oraz ochrony prawnej. Skutki i koszty środowiskowe inwestycji. Przepisy prawa regulujące zarządzanie zasobami środowiska.

Efekty uczenia się:

Wiedza (zna i rozumie): systematykę zasobów naturalnych odnawialnych i nieodnawialnych; znaczenie i wielkość zasobów przyrodniczych i problemy wyczerpywalności zasobów. wielkość zasobów naturalnych w Polsce.

Umiejętności (potrafi): wyliczyć należności i opłaty roczne z tytułu wyłączenia gruntów rolnych i leśnych z produkcji; obliczyć wskaźnik waloryzacji rolniczej przestrzeni produkcyjnej niezbędny do wycen gospodarstw rolnych.

Kompetencje społeczne (jest gotów do): współpracy w zespole, przyjmując w nim różne role.

Forma prowadzenia zajęć: wykład, ćwiczenia.

13. Przedmiot do wyboru F3_2b Rolnicza i leśna przestrzeń produkcyjna

Cel kształcenia: osiągnięcie wiedzy i umiejętności z obszaru rolnictwa i leśnictwa niezbędnych do wykonywania zawodu rzeczoznawcy majątkowego i zarządcy nieruchomości.

Treści merytoryczne: ocena rolniczej przestrzeni produkcyjnej - podstawowe wskaźniki. Wskaźnik waloryzacji Rolniczej Przestrzeni Produkcyjnej. Ocena leśnej przestrzeni produkcyjnej. Wyłączanie gruntów rolnych i leśnych z produkcji.

Efekty uczenia się:

Wiedza (zna i rozumie): metody oceny rolniczej i leśnej przestrzeni produkcyjnej.

Umiejętności (potrafi): przeprowadzić ocenę rolniczą i leśną przestrzeni produkcyjnej.

Kompetencje społeczne (jest gotów do): współpracy w grupie oraz aktywnego udziału w dyskusji.

Forma prowadzenia zajęć: wykład, ćwiczenia.

14. Przedmiot do wyboru F3_3a Zarządzanie zasobami mieszkaniowymi

Cel kształcenia: przekazanie wiedzy i umiejętności z zakresu zarządzania zasobami mieszkaniowymi.

Treści merytoryczne: rynek nieruchomości mieszkaniowych, zasób mieszkaniowy w Polsce, efekty budownictwa mieszkaniowego, polityka mieszkaniowa. Zarządzanie nieruchomościami mieszkaniowymi we wspólnotach mieszkaniowych, spółdzielniach mieszkaniowych, TBS-ach, publicznym zasobie mieszkań.

Efekty uczenia się:

Wiedza (zna i rozumie): proces zarządzania nieruchomością mieszkaniową, identyfikuje jego etapy i założenia.

Umiejętności (potrafi): sporządzić plan zarządzania nieruchomością kierując się indywidualnym charakterem nieruchomości.

Kompetencje społeczne (jest gotów do): pracy samodzielnej i zespołowej przy wykonaniu czynności związanych z zarządzaniem - przygotowania planu zarządzania nieruchomością.

Forma prowadzenia zajęć: wykład, ćwiczenia.

15. Przedmiot do wyboru F3_3b Inwestycje na rynku finansowym

Cel kształcenia: przekazanie wiedzy dotyczącej kryteriów i metod wyboru instrumentów finansowych jako przedmiotu inwestycji na rynku finansowym.

Treści merytoryczne: kryteria i metody wyboru instrumentów finansowych jako przedmiotu inwestycji. Ryzyko na rynku finansowym. Fundusze inwestycyjne. Instrumenty rynku pieniężnego. Innowacje produktowe na polskim rynku finansowym. Instrumenty pochodne. Zasady zarządzania portfelem inwestycyjnym.

Efekty uczenia się:

Wiedza (zna i rozumie): kryteria i metody wyboru instrumentów finansowych jako przedmiotu inwestycji na rynku finansowym, zasady zarządzania portfelem inwestycyjnym, rodzaje ryzyka na rynku finansowym i metod jego minimalizacji.

Umiejętności (potrafi): oceny efektywności inwestycji w instrumenty finansowe dostępne na rynku finansowym.

Kompetencje społeczne (jest gotów do): pogłębiania zdobytej wiedzy i umiejętności w zakresie zasad inwestycji na rynku finansowym.

Forma prowadzenia zajęć: wykład, ćwiczenia.

16. Przedmiot do wyboru F3_4a Transfer wiedzy i technologii

Cel kształcenia: wyposażenie w podstawową wiedzę, umiejętności i kompetencje w zakresie śledzenia i kreowania innowacyjnych rozwiązań służących unowocześnieniu gospodarki i zwiększeniu jej konkurencyjności oraz poprawy efektywności.

Treści merytoryczne: podstawowe pojęcia związane z transferem wiedzy i technologii; Obszary współpracy nauka-praktyka; Możliwości wsparcia procesu transferu wiedzy i technologii; Komercjalizacja badań naukowych; Podmioty spin off i spin out; Rola klastrów w transferze wiedzy i technologii; Otoczenie instytucjonalne transferu wiedzy i technologii; Inkubatory biznesu jako forma wsparcia sektora MSP; Horyzont 2020 jako instrument stymulowania współpracy nauka-praktyka; Transfer wiedzy w organizacji; Kanały transferu wiedzy; Doradztwo i konsulting jako narzędzia stymulowania transferu wiedzy; Upowszechnianie i transfer wiedzy w wybranych sektorach gospodarki; Środowisko innowacyjne; Dobre praktyki w zakresie transferu wiedzy i technologii.

Efekty uczenia się:

Wiedza (zna i rozumie): procesy, zjawiska, podmioty, struktury i instytucje kreujące transfer wiedzy i innowacji; zna zasady tworzenia i rozwoju form indywidualnej przedsiębiorczości i stymulowania w niej rozwiązań innowacyjnych.

Umiejętności (potrafi): pozyskiwać dane do analizowania procesów i zjawisk innowacyjnych; potrafi ocenić rolę i znaczenie procesu transferu wiedzy jako narzędzia poprawy konkurencyjności gospodarki.

Kompetencje społeczne (jest gotów do): pogłębiania zdobytej wiedzy i umiejętności w zakresie zasad i metod transferu technologii.

Forma prowadzenia zajęć: wykład, ćwiczenia.

17. Przedmiot do wyboru F3_4b Programowanie rozwoju regionalnego i lokalnego

Cel kształcenia: zapoznanie z rolą programowania w polityce rozwoju regionalnego i lokalnego oraz warunkami określającymi podstawy dokumentów programowych.

Treści merytoryczne: rozwój regionalny i lokalny – główne determinanty; Oddziaływanie administracji publicznej na rozwój lokalny i regionalny; Czynniki rozwoju regionalnego i lokalnego; Programowanie rozwoju regionalnego UE; Programowanie jako instrument polityki rozwoju regionalnego; Programowanie rozwoju lokalnego – dostępne instrumenty; Procedura budowy strategii rozwoju lokalnego i regionalnego; Studia perspektywiczne – formułowanie wizji, misji i kluczowych celów rozwoju lokalnego lub regionalnego; Proces wdrażania i kontroli strategii; Konkurencyjność gmin, powiatów, regionów i scenariusze jej osiągania; Fundusze unijne jako źródło finansowania rozwoju lokalnego i regionalnego w Polsce; Źródła finansowania rozwoju lokalnego i regionalnego; Instrumenty interwencjonizmu lokalnego; Partycypacja społeczna i jej rola w programowaniu rozwoju; Praktyka zarządzania rozwojem lokalnym i regionalnym.

Efekty uczenia się:

Wiedza (zna i rozumie): zasady i mechanizmy z zakresu istoty programowania rozwoju lokalnego i regionalnego.

Umiejętności (potrafi): wskazać rodzaje, cechy i funkcje programów na szczeblu lokalnym i regionalnym, a także powiązania programowania rozwoju lokalnego i regionalnego z członkostwem Polski w UE.

Kompetencje społeczne (jest gotów do): sięgnięcia po narzędzie programowania w sytuacji budowy instrumentarium tworzenia warunków rozwoju danego obszaru.

Forma prowadzenia zajęć: wykład, ćwiczenia.

18. Przedmiot do wyboru F3_5a Przedsiębiorstwo w gospodarce globalnej

Cel kształcenia: przekazanie wiedzy na temat istoty, uwarunkowań i celów funkcjonowania przedsiębiorstw w gospodarce w warunkach globalizacji.

Treści merytoryczne: istota przedsiębiorczości w ujęciu międzynarodowym. Strategie internacjonalizacji przedsiębiorstw. Czynniki determinujące decyzje przedsiębiorstw na rynkach zagranicznych: ekonomiczne, polityczne, prawne, kulturowe, technologiczne. Struktury organizacyjne przedsiębiorstw o charakterze międzynarodowym. Istota korporacji transnarodowych i rola we współczesnym świecie. Rola przedsiębiorstw międzynarodowych w gospodarce Polski.

Efekty uczenia się:

Wiedza (zna i rozumie): istotę, sposoby i cele działania przedsiębiorstw na globalnym rynku; wybrane struktury organizacyjne przedsiębiorstw o charakterze międzynarodowym; funkcję korporacji transnarodowych we współczesnym świecie.

Umiejętności (potrafi): dokonać analizy uwarunkowań funkcjonowania przedsiębiorstwa w gospodarce globalnej; sformułować prostą strategię rozwoju przedsiębiorstwa na rynkach zagranicznych.

Kompetencje społeczne (jest gotów do): uzupełniania swojej wiedzy z zakresu funkcjonowania przedsiębiorstw w gospodarce globalnej, uwzględniając dynamikę zmian w otoczeniu społeczno-gospodarczo-technologicznym.

Forma prowadzenia zajęć: wykład, ćwiczenia.

19. Przedmiot do wyboru F3_5b Mikroekonomia konkurencyjności

Cel kształcenia: wykształcenie postaw przedsiębiorczych oraz zapoznanie z mikroekonomicznym mechanizmem rynkowym, z uwzględnieniem konkurencji i konkurencyjności.

Treści merytoryczne: wstęp do problematyki konkurencyjności firm, branż i konkurencji międzynarodowej. Narzędzia wykorzystywane w analizie przewagi konkurencyjnej regionów (model diamentu, klastry). Problematyka polityki gospodarczej służącej wzmocnieniu konkurencyjności na różnych poziomach rozwoju gospodarczego i w różnych rodzajach regionów. Problematyka instytucji działających na rzecz wzmocnienia konkurencyjności.

Efekty uczenia się:

Wiedza (zna i rozumie): podstawowe pojęcia i mechanizmy związane z konkurencyjnością podmiotów gospodarczych i związków między nimi, w ujęciu krajowym i międzynarodowym.

Umiejętności (potrafi): wykorzystywać poznane metody i narzędzia do analizy konkurencyjności firm i branż; ocenić narzędzia polityki gospodarczej służącej wzmocnieniu konkurencyjności.

Kompetencje społeczne (jest gotów do): myślenia i działania w sposób przedsiębiorczy, z uwzględnieniem konkurencyjnych uwarunkowań rynku.

Forma prowadzenia zajęć: wykład, ćwiczenia.

20. Przedmiot do wyboru F3_6a Business and finance in the global market (w j. angielskim)

Cel kształcenia: przekazanie wiedzy i umiejętności z zakresu modeli biznesu i uwarunkowań finansowych w środowisku międzynarodowym

Treści merytoryczne: istota biznesu w kontekście międzynarodowym; czynniki determinujące finanse międzynarodowe; rynek walutowy – istota i ryzyko. Cechy i funkcjonowanie korporacji transnarodowych. Proces globalizacji gospodarczej – przyczyny i skutki.

Efekty uczenia się:

Wiedza (zna i rozumie): istotę biznesu międzynarodowego, mechanizmy finansów międzynarodowych oraz funkcjonowanie rynków w procesie globalizacji

Umiejętności (potrafi): ocenić otoczenie międzynarodowe przedsiębiorstwa, wskazać na czynniki wpływające na kurs walutowy, wytłumaczyć cele działalności korporacji transnarodowych.

Kompetencje społeczne (jest gotów do): dalszej analizy dynamicznie zmieniającego się otoczenia międzynarodowego.

Forma prowadzenia zajęć: wykład, ćwiczenia.

21. Przedmiot do wyboru F3_6b E-biznes

Cel kształcenia: przekazanie wiedzy i umiejętności z zakresu prowadzenia biznesu opierającego się na rozwiązaniach telematycznych, w szczególności aplikacjach internetowych w zakresie realizowania transakcji elektronicznych i procesów do niej prowadzących, które przekształcają zależności biznesowe w obrębie B2C, B2B czy pomiędzy konsumentami, C2C. Ponadto wskazanie roli e-biznesu, którą stanowi w gospodarce jako nowe źródło efektywności, szybkości, innowacyjności i nowych sposobów tworzenia wartości w organizacji, dla organizacji i dla rynku.

Treści merytoryczne: gospodarka sieciowa: pojęcia, znaczenie, funkcjonowanie i perspektywy rozwoju; Rynki dóbr i usług cyfrowych: elementy, mechanizmy i efekty gospodarcze; Strategie e-biznesowe i ich zastosowanie: zarządzanie łańcuchem dostaw, e-marketing, zarządzanie relacjami; konkurencyjny aspekt e-biznesu; gotowość technologiczna firmy i nabywcy; regulacje prawne w e-biznesie

Efekty uczenia się:

Wiedza (zna i rozumie): istotę biznesu elektronicznego, zna podstawowe pojęcia z tego zakresu, jego miejsce w systemie nauk ekonomicznych i technicznych. Zna ogólne zasady działalności

biznesowej, w tym w zakresie relacji między podmiotami biznesowymi z wykorzystaniem technologii ICT.

Umiejętności (potrafi): właściwie analizować przyczyny i przebieg procesów wymiany informacji, zastosować właściwie technologie stosowane w działalności biznesowej w Internecie, szczególnie w zakresie inżynierii ich stosowania oraz przygotować i prezentować ją metodą pisemną i ustną.

Kompetencje społeczne (jest gotów do): posługiwania się technikami informacyjno-komunikacyjnymi właściwymi do realizacji zadań typowych dla działalności biznesowej.

Forma prowadzenia zajęć: wykład, ćwiczenia.

IV. c. „Logistyka”

1. Rynek czynników wytwórczych/Market of production factors

Cel kształcenia: przekazanie wiedzy i umiejętności z zakresu oceny i analizy rynków czynników wytwórczych w procesach logistycznych, zarówno w skali krajowej jak i międzynarodowej.

Treści merytoryczne: mechanizm rynkowy i klasyfikacja rynków. Cechy i determinanty rozwoju rynków. Rynek produktów gotowych a rynek czynników wytwórczych. Klasyfikacja i charakterystyka czynników wytwórczych. Zarządzanie zaopatrzeniem w przedsiębiorstwie. Analiza kosztów czynników wytwórczych. Lokalizacja produkcji a rynki sprzedaży. Transport i spedycja w logistyce zaopatrzenia.

Efekty uczenia się:

Wiedza (zna i rozumie): mechanizmy ekonomiczne na rynku czynników wytwórczych; cechy i determinanty rozwoju rynku czynników wytwórczych.

Umiejętności (potrafi): dokonać analizy i oceny wybranych rynków czynników produkcji, zarówno w skali krajowej jak i międzynarodowej.

Kompetencje społeczne (jest gotów do): pracy w grupie; systematycznego uzupełniania swojej wiedzy o rynku czynników wytwórczych.

Forma prowadzenia zajęć: wykład, ćwiczenia.

2. Logistyka zaopatrzenia/Supply logistics

Cel kształcenia: przekazanie wiedzy z zakresu logistyki zaopatrzenia w przedsiębiorstwie. Uświadomienie znaczenia badania rynku zaopatrzeniowego, organizacji i koordynacji systemu zaopatrzenia w sprawnym funkcjonowaniu współczesnego przedsiębiorstwa.

Treści merytoryczne: misja logistyki zaopatrzenia i jej miejsce w systemie logistycznym przedsiębiorstw. Zadania i czynności służące ich realizacji w zakresie logistyki zaopatrzenia. Badanie rynku zaopatrzeniowego. Metody i kryteria oceny dostawców. Analiza ABC i XYZ zapasów materiałowych. Organizacja systemu zaopatrzenia: zasady zewnętrznego zaopatrzenia, koordynacja zadań zaopatrzeniowych, organizacja służb zaopatrzeniowych. System informatyczny logistyki zaopatrzenia.

Efekty uczenia się:

Wiedza (zna i rozumie): zadania i czynności służące ich realizacji w zakresie logistyki zaopatrzenia; zna metody i kryteria oceny dostawców; rozumie zasady organizacji systemu zaopatrzenia: zasady zewnętrznego zaopatrzenia, koordynacji zadań zaopatrzeniowych, organizacji służb zaopatrzeniowych.

Umiejętności (potrafi): dokonywać oceny elementów systemu logistyki zaopatrzenia; dokonywać analizy ABC i XYZ zapasów materiałowych; posiada umiejętność oceny dostawców i zapasów materiałowych przedsiębiorstwa.

Kompetencje społeczne (jest gotów do): rozwiązywania wspólnie z innymi członkami zespołu zadań z zakresu logistyki zaopatrzenia.

Forma prowadzenia zajęć: wykład, ćwiczenia.

3. Logistyka produkcji/Production logistics

Cel kształcenia: przekazanie wiedzy z zakresu logistyki produkcji w przedsiębiorstwie. Uświadomienie znaczenia zmian w otoczeniu przedsiębiorstw determinujących rozwój logistyki (w tym logistyki produkcji), sposobów zwiększania produktywności, typów i form produkcji, kierunków ulepszania typów, form i odmian organizacji produkcji.

Treści merytoryczne: misja logistyki produkcji i jej miejsce w systemie logistycznym przedsiębiorstw. Zadania i czynności służące ich realizacji w zakresie logistyki produkcji. Podstawowe mierniki działalności logistycznej. Proces produkcyjny i wytwórczy. Charakterystyka

typów i form produkcji oraz kierunków ich ulepszania. Systemy zarządzania usprawniające logistykę produkcji.

Efekty uczenia się:

Wiedza (zna i rozumie): zadania i czynności służące ich realizacji w zakresie logistyki produkcji; zna strukturę i cele systemów klasy MRP; dokonuje analizy systemu logistyki produkcji w przedsiębiorstwie produkcyjnym; rozumie zasady organizacji systemu logistyki produkcji.

Umiejętności (potrafi): dokonywać oceny elementów systemu logistyki produkcji.

Kompetencje społeczne (jest gotów do): rozwiązywania wspólnie z innymi członkami zespołu zadań z zakresu logistyki produkcji.

Forma prowadzenia zajęć: wykład, ćwiczenia.

4. Logistyka dystrybucji/Sales logistics

Cel kształcenia: przedstawienie znaczenia logistyki dystrybucji w systemie logistycznym firmy. Zapoznanie studentów z najnowszym dorobkiem teoretycznym i rozwiązaniami logistycznymi stosowanymi w dystrybucji produktów w praktyce.

Treści merytoryczne: główne elementy logistyki dystrybucji. Marketingowe kanały dystrybucji. Projektowanie kanałów dystrybucji. Strategie dystrybucji. Zarządzanie logistyczne dystrybucją towarów. Centra dystrybucji, ich lokalizacja i analiza działalności. Koszty dystrybucji. Logistyczna obsługa klienta. Przepływ informacji w dystrybucji. Prognozowanie popytu. Systemy informatyczne wspomagające zarządzanie dystrybucją. Logistyka dystrybucji w erze Internetu..

Efekty uczenia się:

Wiedza (zna i rozumie): istotę logistyki dystrybucji jako wiedzę o planowaniu, sterowaniu i nadzorowaniu przebiegających w tym systemie procesów.

Umiejętności (potrafi): wykorzystać zdobytą wiedzę z różnych obszarów kształcenia w celu analizy, interpretacji oraz rozwiązania przedstawionego problemu z zakresu logistyki dystrybucji.

Kompetencje społeczne (jest gotów do): pracy w zespole przy rozwiązywaniu zadań i realizacji projektu z zakresu logistyki dystrybucji.

Forma prowadzenia zajęć: wykład, ćwiczenia.

5. Ochrona środowiska w logistyce/Environmental logistics

Cel kształcenia: przekazanie wiedzy z zakresu udziału logistyki w rozwiązywaniu niektórych zagadnień w dziedzinie ochrony i kształtowania środowiska naturalnego.

Treści merytoryczne: powiązania logistyki z ochroną i kształtowaniem środowiska. Aspekty prawno-finansowe ekologii. Bilanse ekologiczne w systemach logistycznych. Logistyka usuwania odpadów komunalnych. Projektowanie wyrobów zorientowanych na recykling. Proekologiczne systemy zarządzania.

Efekty uczenia się:

Wiedza (zna i rozumie): przebieg i uwarunkowania zjawisk przestrzennych wykorzystując elementarne podstawy teoretyczne z zakresu ochrony środowiska w związku z logistyką.

Umiejętności (potrafi): analizować system gospodarki opartej o ekologię i społeczną odpowiedzialność biznesu, wykazuje się elementarnymi umiejętnościami badawczymi; proponuje proekologiczne rozwiązania transportowe przedsiębiorstwa.

Kompetencje społeczne (jest gotów do): wdrażania proekologicznych rozwiązań w logistyce, wykazuje wytrwałość w realizacji indywidualnych zadań.

Forma prowadzenia zajęć: wykład, ćwiczenia.

6. Magazynowanie i transport/Storage and transport

Cel kształcenia: przedstawienie i omówienie problematyki dotyczącej planowania, organizowania i zarządzania procesami magazynowania w logistycznych łańcuchach dostaw; ukształtowanie umiejętności wykorzystania technik i narzędzi rozwiązywania problemów w obszarze magazynu; poszerzenie wiedzy na temat nowoczesnych systemów kompletacji i składowania towarów.

Treści merytoryczne: infrastruktura procesów magazynowania. Struktura organizacyjna magazynów. Procesy realizowane w strefie przyjęć. Wyposażenie techniczne i technologiczne magazynów - systemy identyfikacji towarów. Opakowania w systemach logistycznych. Metody analizy efektywności procesów magazynowania. Wyznaczenie lokalizacji magazynów i centrów logistycznych. Rozmieszczenie zapasów w magazynie z wykorzystaniem analizy ABC i XYZ. Składowanie towarów w magazynie. Procesy magazynowe realizowane w strefie kompletacji i wydań.

Efekty uczenia się:

Wiedza (zna i rozumie): metody i zasady organizacji procesów magazynowych; fazy procesu magazynowania i metody ich optymalizacji; zasady klasyfikacji zapasów.

Umiejętności (potrafi): planować przestrzeń magazynową i efektywnie ją wykorzystywać; ocenić jakość i koszty gospodarki magazynowej.

Kompetencje społeczne (jest gotów do): pracy zespołowej, projektowania i realizacji procedur logistycznych z zakresu magazynowania i transportu.

Forma prowadzenia zajęć: wykład, ćwiczenia.

7. Informatyka w logistyce/IT in logistics

Cel kształcenia: przekazanie wiedzy i umiejętności z zakresu funkcjonowania systemów informatycznych z zakresu logistyki, wskazanie ich możliwości operacyjnych oraz analitycznych.

Treści merytoryczne: wybrane systemy zarządzania produkcją – cechy i możliwości zastosowania. Systemy ERP jako modele funkcjonowania przedsiębiorstwa. Systemy zarządzania produkcją klasy MRPII. Systemy klasy MES. System SAP jako system klasy ERP/ERP II, architektura systemu.

Efekty uczenia się:

Wiedza (zna i rozumie): podstawowe klasy systemów informatycznych wykorzystywanych w logistyce, ich zadania i funkcje.

Umiejętności (potrafi): odpowiednio dobrać i wykorzystać dostępne systemy informatyczne do wspomagania prac logistycznych.

Kompetencje społeczne (jest gotów do): wdrażania narzędzi informatycznych w celu zwiększenia efektywności procesów logistycznych w przedsiębiorstwie.

Forma prowadzenia zajęć: wykład, ćwiczenia komputerowe.

8. Logistyczna obsługa klienta/Logistics customer service

Cel kształcenia: przekazanie wiedzy i umiejętności z zakresu problematyki dotyczącej tworzenia przewagi konkurencyjnej na rynku poprzez odpowiedni poziom logistycznej obsługi klienta. Wykształcenie umiejętności konieczności zintegrowanego postrzegania funkcji tworzenia popytu (marketing) i funkcji jego zaspokajania (logistyka).

Treści merytoryczne: pojęcie i istota logistycznej obsługi klienta. Zadowolenie i lojalność jako przesłanki kształtowania logistycznej obsługi klienta. Metody pomiaru i gromadzenia danych dla potrzeb logistycznej obsługi klienta. Wykorzystanie metod statystycznych w identyfikacji parametrów obsługi klienta. Zachowania nabywców jako podstawa kształtowania oferty logistycznej. Obsługa klienta w informacyjnych organizacjach sieciowych. Mierniki i wskaźniki pomiaru poziomu obsługi klienta. Pomiar zadowolenia klienta z poziomu obsługi logistycznej. Badania ankietowe jako metoda pomiaru poziomu satysfakcji klienta. Wybrane metody analizy zależności w ocenie zadowolenia klienta. Podstawowe metody analizy preferencji klienta względem obsługi logistycznej. Ilościowe instrumenty pomiaru logistycznej obsługi klienta. Efektywność logistycznej obsługi klienta - studium przypadku.

Efekty uczenia się:

Wiedza (zna i rozumie): pojęcie logistycznej obsługi klienta oraz rozumie znaczenie obsługi klienta we współczesnych warunkach gospodarczych.

Umiejętności (potrafi): zastosować metody badania potrzeb klienta w zakresie obsługi, ustalania standardów obsługi i podstawowych mierników tej obsługi; potrafi zaplanować właściwą politykę obsługi klienta w przedsiębiorstwie.

Kompetencje społeczne (jest gotów do): rozwijania i pogłębiania zdobytej wiedzy i umiejętności w zakresie logistycznej obsługi klienta.

Forma prowadzenia zajęć: wykład, ćwiczenia.

9. Ekonomia transportu/Transport economics

Cel kształcenia: przekazanie podstaw teoretycznych ekonomiki transportu; poznanie czynników kształtujących rynek transportowy z uwzględnieniem popytu, podaży i cen; wykorzystanie wiedzy teoretycznej z zakresu ekonomiki transportu do rozwiązywania zagadnień praktycznych.

Treści merytoryczne: transport jako element współczesnej cywilizacji; transport jako przedmiot badań ekonomicznych; ekonomiczne i pozaekonomiczne uwarunkowania działalności transportowej; polityka transportowa i współczesne sieci transportowe; podaż i popyt na usługi transportowe; ceny usług transportowych.

Efekty uczenia się:

Wiedza (zna i rozumie): znaczenie ekonomiki transportu w systemie nauk, procesy i zjawiska transportowe; metody, narzędzia, techniki pozyskiwania danych opisujące rynek transportowy.

Umiejętności (potrafi): posługiwać się terminologią transportową, obserwować i interpretować zjawiska i procesy na rynkach transportowych; analizować przyczyny i przebieg zjawisk i procesów ekonomiczno-transportowych.

Kompetencje społeczne (jest gotów do): doskonalenia wiedzy i weryfikacji źródeł pozyskiwania wiedzy, pracy w grupie i przyjmowania w niej różnych ról, pogłębiania wiedzy w zakresie ekonomiki transportu.

Forma prowadzenia zajęć: wykład, ćwiczenia.

10. Przedmiot do wyboru F3_1a Specjalne obszary gospodarcze na świecie/Specialization subject (by choice) F3_1a Special economics areas in the world

Cel kształcenia: przekazanie wiedzy z zakresu pojęć i mechanizmów funkcjonowania specjalnych obszarów gospodarczych funkcjonujących na świecie. Wykształcenie umiejętności analizy i oceny tego zjawiska z punktu widzenia ich form, przyczyn, strategii, lokalizacji i skutków dla danego kraju, regionu, układu lokalnego.

Treści merytoryczne: pojęcia obszarów uprzywilejowanych na świecie, przyczyny powstania obszarów w krajach o zróżnicowanym poziomie rozwoju społeczno-gospodarczego, główne trendy w rozwoju obszarów, charakterystyka obszarów w poszczególnych regionach na świecie, ocena kosztów i korzyści funkcjonowania, znaczenie dla rozwoju wybranych gospodarek, reformy odnoszące się do funkcjonowania obszarów uprzywilejowanych gospodarczo w poszczególnych krajach, poglądy na temat ich funkcjonowania i wskazówki dla ich rozwoju w opinii organizacji międzynarodowych.

Efekty uczenia się:

Wiedza (zna i rozumie): mechanizm wspierania rozwoju przedsiębiorstw za pomocą instrumentu jakim są obszary uprzywilejowane na świecie; posiada wiedzę obejmującą historię rozwoju takich obszarów, ewolucji ich celów, zasad ustanawiania i funkcjonowania, skutków jakie przyniosły dla rozwoju poszczególnych krajów o różnym potencjale i poziomie ekonomicznym oraz perspektywy funkcjonowania.

Umiejętności (potrafi): rozróżnić specyficzne cechy poszczególnych obszarów uprzywilejowanych gospodarczo; ocenić skuteczność zastosowanych instrumentów w postaci obszarów uprzywilejowanych; dokonać oceny znaczenia funkcjonujących w danym kraju obszarów uprzywilejowanych w sferze gospodarki; zidentyfikować i ocenić czynniki determinujące ich rozwój i wpływ na funkcjonowanie przedsiębiorstw.

Kompetencje społeczne (jest gotów do): ciągłego uaktualniania swojej wiedzy oraz jest świadomy w związku z tym ostrożności w formułowaniu opinii i wyciąganiu wniosków.

Forma prowadzenia zajęć: wykład, ćwiczenia.

11. Przedmiot do wyboru F3_1b Inwestycje zagraniczne/Specialization subject (by choice) F3_1b Foreign investment

Cel kształcenia: przekazanie wiedzy z zakresu cech i roli inwestycji zagranicznych w gospodarce.

Treści merytoryczne: formy międzynarodowego transferu kapitału. Bezpośrednie inwestycje zagraniczne i inwestycje portfelowe. Teorie wyjaśniające powstawanie bezpośrednich inwestycji zagranicznych. Determinanty bezpośrednich inwestycji zagranicznych. Korzyści i zagrożenia wynikające z napływu inwestycji zagranicznych dla kraju przyjmującego. Wybrane skutki makroekonomiczne bezpośrednich inwestycji zagranicznych. Rozmiary i struktura inwestycji zagranicznych (bezpośrednich i pośrednich) na świecie, w Europie i w Polsce. Przedsiębiorstwa z udziałem kapitału zagranicznego w Polsce. Formy przedsiębiorstw bezpośredniego inwestowania i ich strategie działania w procesie umiędzynaradawiania działalności gospodarczej. Atrakcyjność i klimat inwestycyjny Polski w aspekcie pozyskiwania kapitału zagranicznego.

Efekty uczenia się:

Wiedza (zna i rozumie): istotę motywów i skutków realizacji różnych typów inwestycji zagranicznych.

Umiejętności (potrafi): ocenić uzasadnienie realizacji i potencjalne efekty realizacji inwestycji na rynku międzynarodowym.

Kompetencje społeczne (jest gotów do): pogłębiania zdobytej wiedzy i umiejętności w zakresie inwestycji zagranicznych.

Forma prowadzenia zajęć: wykład, ćwiczenia warsztatowe.

12. Przedmiot do wyboru F3_2a Współczesna gospodarka światowa/Specialization subject (by choice) F3_2a Global economy

Cel kształcenia: przekazanie podstawowych informacji na temat najbardziej istotnych procesów społeczno-gospodarczych, ich kierunkach i uwarunkowaniach, zachodzących na poziomie globalnym oraz informacji na temat uwarunkowań zmian strukturalnych współczesnej gospodarki, czynnikach wzrostu gospodarczego na poziomie makroekonomicznym, ich rozmieszczeniu w przestrzeni geograficznej, przyczyn i konsekwencji zróżnicowania poziomu wzrostu gospodarczego w skali globalnej.

Treści merytoryczne: gospodarka światowa - istota i struktura. Ewolucja struktury gospodarki światowej. Uwarunkowania rozwoju gospodarczego w wymiarze globalnym. Poziom rozwoju i jego następstwa. Przestrzenne zróżnicowanie gospodarki. Globalne problemy gospodarcze. Miasta i przebieg procesów urbanizacyjnych. Metropolie i ich wpływ na rozwój gospodarczy w skali globalnej i regionalnej. Konkurencyjność w gospodarce światowej. Globalizacja i regionalizacja współczesnej gospodarki. Współczesny handel międzynarodowy. Ceny w handlu międzynarodowym.

Efekty uczenia się:

Wiedza (zna i rozumie): zależności między funkcjonowaniem podmiotów gospodarczych i organizacji społeczno-ekonomicznych a procesami zachodzącymi w jego otoczeniu regionalnym, krajowym i międzynarodowym.

Umiejętności (potrafi): zależności między funkcjonowaniem podmiotów gospodarczych i organizacji społeczno-ekonomicznych a procesami zachodzącymi w jego otoczeniu regionalnym, krajowym i międzynarodowym.

Kompetencje społeczne (jest gotów do): uzupełniania swoich dotychczasowych kompetencji w zakresie analizy przestrzennych uwarunkowań przebiegu procesów gospodarczych.

Forma prowadzenia zajęć: wykład, ćwiczenia.

13. Przedmiot do wyboru F3_2b Podstawy towaroznawstwa/Specialization subject (by choice) F3_2b Basics of commodity science

Cel kształcenia: zapoznanie z podstawami nauki o towaroznawstwie, podstawowymi pojęciami (definicje, klasyfikacje, prawne i ekonomiczne aspekty standaryzacji i unifikacji produktów) oraz problematyką jakości.

Treści merytoryczne: ewolucja nauk towaroznawczych. Społeczne, ekonomiczne i prawne aspekty wiedzy w zakresie towaroznawstwa. Krajowe, europejskie i światowe uregulowania prawne w zakresie nadzoru nad jakością towarów. Rodzajowa systematyka towarów z uwzględnieniem funkcji opakowań. Cykl życia towaru. Surowce odnawialne i nieodnawialne. Recykling towarów przemysłowych. Podstawy ładunkoznawstwa. Naturalna, techniczna i ekonomiczna podatność przewozowa ładunków. Badania i ocena jakości towarów.

Efekty uczenia się:

Wiedza (zna i rozumie): pojęcie „towar” i potrafi wymienić jego charakterystyczne cechy; główne instytucje zajmujące się problematyką jakości towarów i ich badaniem, a także certyfikowaniem.

Umiejętności (potrafi): wykorzystać wiedzę o miejscu towaroznawstwa w systemie nauk oraz o jego przedmiotowych i metodycznych powiązaniach z innymi dyscyplinami naukowym; ocenia i klasyfikuje towary.

Kompetencje społeczne (jest gotów do): współpracy w grupie oraz aktywnego udziału w dyskusji.

Forma prowadzenia zajęć: wykład, ćwiczenia.

14. Przedmiot do wyboru F3_3a Finanse w małych i średnich przedsiębiorstwach/ Specialization subject (by choice) F3_3a Finance in small and medium enterprises

Cel kształcenia: przekazanie wiedzy z zakresu prawidłowości i mechanizmów gospodarki finansowej małych i średnich przedsiębiorstw. Wykształcenie umiejętności analizy, interpretacji i oceny danych finansowych oraz wykorzystania ich w procesie zarządzania finansami w małej i średniej firmie.

Treści merytoryczne: pojęcie, funkcje, cele zarządzania finansami w sektorze MSP. Sprawozdawczość finansowa małego i średniego przedsiębiorstwa. Finansowanie działalności gospodarczej: czynniki warunkujące wybór formy finansowania, finansowanie z wykorzystaniem funduszy własnych, kapitał obcy w finansowaniu działalności, rynek towarowy, instrumenty finansowego wsparcia ze środków publicznych. Opodatkowanie i obowiązki podatkowe małych i średnich przedsiębiorstw. Planowanie finansowe i budżetowanie. Działalność inwestycyjna

i budżetowanie kapitałowe. Ryzyko finansowe w działalności MSP. Płynność finansowa w małej i średniej firmie.

Efekty uczenia się:

Wiedza (zna i rozumie): podstawowe kategorie finansów małego przedsiębiorstwa; rozróżnia zjawiska i procesy finansowe występujące w małych i średnich przedsiębiorstwach.

Umiejętności (potrafi): dokonać analizy i oceny różnych wariantów rozwiązań mających wpływ na stan finansowy przedsiębiorstwa; na podstawie przeprowadzonych analiz potrafi podejmować decyzje w poszczególnych obszarach gospodarki finansowej przedsiębiorstwa.

Kompetencje społeczne (jest gotów do): przeprowadzenia analiz i ocen niezbędnych w podejmowaniu decyzji finansowych w przedsiębiorstwie.

Forma prowadzenia zajęć: wykład, ćwiczenia.

15. Przedmiot do wyboru F3_3b Inwestycje na rynku finansowym/Specialization subject (by choice) F3_3b Investments in the financial market

Cel kształcenia: przekazanie wiedzy dotyczącej kryteriów i metod wyboru instrumentów finansowych jako przedmiotu inwestycji na rynku finansowym.

Treści merytoryczne: kryteria i metody wyboru instrumentów finansowych jako przedmiotu inwestycji. Ryzyko na rynku finansowym. Fundusze inwestycyjne. Instrumenty rynku pieniężnego. Innowacje produktowe na polskim rynku finansowym. Instrumenty pochodne. Zasady zarządzania portfelem inwestycyjnym.

Efekty uczenia się:

Wiedza (zna i rozumie): kryteria i metody wyboru instrumentów finansowych jako przedmiotu inwestycji na rynku finansowym, zasady zarządzania portfelem inwestycyjnym, rodzaje ryzyka na rynku finansowym i metod jego minimalizacji.

Umiejętności (potrafi): oceny efektywności inwestycji w instrumenty finansowe dostępne na rynku finansowym.

Kompetencje społeczne (jest gotów do): pogłębiania zdobytej wiedzy i umiejętności w zakresie zasad inwestycji na rynku finansowym.

Forma prowadzenia zajęć: wykład, ćwiczenia.

16. Przedmiot do wyboru F3_4a Transfer wiedzy i technologii/Specialization subject (by choice) F3_4a Transfer of knowledge and technology

Cel kształcenia: wyposażenie w podstawową wiedzę, umiejętności i kompetencje w zakresie śledzenia i kreowania innowacyjnych rozwiązań służących unowocześnieniu gospodarki i zwiększeniu jej konkurencyjności oraz poprawy efektywności.

Treści merytoryczne: podstawowe pojęcia związane z transferem wiedzy i technologii; Obszary współpracy nauka-praktyka; Możliwości wsparcia procesu transferu wiedzy i technologii; Komercjalizacja badań naukowych; Podmioty spin off i spin out; Rola klastrów w transferze wiedzy i technologii; Otoczenie instytucjonalne transferu wiedzy i technologii; Inkubatory biznesu jako forma wsparcia sektora MSP; Horyzont 2020 jako instrument stymulowania współpracy nauka-praktyka; Transfer wiedzy w organizacji; Kanały transferu wiedzy; Doradztwo i konsulting jako narzędzia stymulowania transferu wiedzy; Upowszechnianie i transfer wiedzy w wybranych sektorach gospodarki; Środowisko innowacyjne; Dobre praktyki w zakresie transferu wiedzy i technologii.

Efekty uczenia się:

Wiedza (zna i rozumie): procesy, zjawiska, podmioty, struktury i instytucje kreujące transfer wiedzy i innowacji; zna zasady tworzenia i rozwoju form indywidualnej przedsiębiorczości i stymulowania w niej rozwiązań innowacyjnych.

Umiejętności (potrafi): pozyskiwać dane do analizowania procesów i zjawisk innowacyjnych; potrafi ocenić rolę i znaczenie procesu transferu wiedzy jako narzędzia poprawy konkurencyjności gospodarki.

Kompetencje społeczne (jest gotów do): pogłębiania zdobytej wiedzy i umiejętności w zakresie zasad i metod transferu technologii.

Forma prowadzenia zajęć: wykład, ćwiczenia.

17. Przedmiot do wyboru F3_4b Techniki sprzedaży/Specialization subject (by choice) F3_4b Sales techniques

Cel kształcenia: przekazanie wiedzy i umiejętności z zakresu skutecznych metod i narzędzi sprzedaży wykorzystywanych na różnych rynkach produktowych.

Treści merytoryczne: sprzedaż. Charakterystyka klienta. Umawianie się na spotkanie - telefon. Komunikacja – porozumiewanie się. Komunikacja werbalna i niewerbalna. Kierowanie rozmową. Zasady pozytywnej autoprezentacji. Zastrzeżenia i wątpliwości klienta. Finalizacja sprzedaży. Kategorie klientów. Zasady i techniki negocjacyjne. Rozmowy negocjacyjne. Metamodel w negocjacjach.

Efekty uczenia się:

Wiedza (zna i rozumie): kategorie i typy klientów, style i techniki negocjacji; zna mechanizm zachowań klienta i zasady budowania oraz utrzymywania więzi z klientem.

Umiejętności (potrafi): zrozumieć i analizować potrzeby klienta i proces jego obsługi.

Kompetencje społeczne (jest gotów do): doskonalenia nabytej wiedzy i umiejętności z zakresu sprzedażowej obsługi klienta.

Forma prowadzenia zajęć: wykład, ćwiczenia.

18. Przedmiot do wyboru F3_5a Przedsiębiorstwo w gospodarce globalnej/Specialization subject (by choice) F3_5a Enterprise in the global economy

Cel kształcenia: przekazanie wiedzy na temat istoty, uwarunkowań i celów funkcjonowania przedsiębiorstw w gospodarce w warunkach globalizacji.

Treści merytoryczne: istota przedsiębiorczości w ujęciu międzynarodowym. Strategie internacjonalizacji przedsiębiorstw. Czynniki determinujące decyzje przedsiębiorstw na rynkach zagranicznych: ekonomiczne, polityczne, prawne, kulturowe, technologiczne. Struktury organizacyjne przedsiębiorstw o charakterze międzynarodowym. Istota korporacji transnarodowych i rola we współczesnym świecie. Rola przedsiębiorstw międzynarodowych w gospodarce Polski.

Efekty uczenia się:

Wiedza (zna i rozumie): istotę, sposoby i cele działania przedsiębiorstw na globalnym rynku; wybrane struktury organizacyjne przedsiębiorstw o charakterze międzynarodowym; funkcję korporacji transnarodowych we współczesnym świecie.

Umiejętności (potrafi): dokonać analizy uwarunkowań funkcjonowania przedsiębiorstwa w gospodarce globalnej; sformułować prostą strategię rozwoju przedsiębiorstwa na rynkach zagranicznych.

Kompetencje społeczne (jest gotów do): uzupełniania swojej wiedzy z zakresu funkcjonowania przedsiębiorstw w gospodarce globalnej, uwzględniając dynamikę zmian w otoczeniu społeczno-gospodarczo-technologicznym.

Forma prowadzenia zajęć: wykład, ćwiczenia.

19. Przedmiot do wyboru F3_5b Mikroekonomia konkurencyjności/Specialization subject (by choice) F3_5b Microeconomics of competitiveness

Cel kształcenia: kształtowanie postaw przedsiębiorczych oraz zapoznanie z mikroekonomicznym mechanizmem rynkowym, z uwzględnieniem konkurencji i konkurencyjności.

Treści merytoryczne: wstęp do problematyki konkurencyjności firm, branż i konkurencji międzynarodowej. Narzędzia wykorzystywane w analizie przewagi konkurencyjnej regionów (model diamentu, klastry). Problematyka polityki gospodarczej służącej wzmocnieniu konkurencyjności na różnych poziomach rozwoju gospodarczego i w różnych rodzajach regionów. Problematyka instytucji działających na rzecz wzmocnienia konkurencyjności.

Efekty uczenia się:

Wiedza (zna i rozumie): podstawowe pojęcia i mechanizmy związane z konkurencyjnością podmiotów gospodarczych i związków między nimi, w ujęciu krajowym i międzynarodowym.

Umiejętności (potrafi): wykorzystywać poznane metody i narzędzia do analizy konkurencyjności firm i branż; ocenić narzędzia polityki gospodarczej służącej wzmocnieniu konkurencyjności.

Kompetencje społeczne (jest gotów do): myślenia i działania w sposób przedsiębiorczy, z uwzględnieniem konkurencyjnych uwarunkowań rynku.

Forma prowadzenia zajęć: wykład, ćwiczenia.

20. Przedmiot do wyboru F3_6a Business and finance in the global market (w j. angielskim)/Specialization subject (by choice) F3_6a Business and finance in the global market

Cel kształcenia: przekazanie wiedzy i umiejętności z zakresu modeli biznesu i uwarunkowań finansowych w środowisku międzynarodowym

Treści merytoryczne: istota biznesu w kontekście międzynarodowym; czynniki determinujące finanse międzynarodowe; rynek walutowy – istota i ryzyko. Cechy i funkcjonowanie korporacji transnarodowych. Proces globalizacji gospodarczej – przyczyny i skutki.

Efekty uczenia się:

Wiedza (zna i rozumie): istotę biznesu międzynarodowego, mechanizmy finansów międzynarodowych oraz funkcjonowanie rynków w procesie globalizacji.

Umiejętności (potrafi): ocenić otoczenie międzynarodowe przedsiębiorstwa, wskazać na czynniki wpływające na kurs walutowy, wy tłumaczyć cele działalności korporacji transnarodowych.

Kompetencje społeczne (jest gotów do): dalszej analizy dynamicznie zmieniającego się otoczenia międzynarodowego.

Forma prowadzenia zajęć: wykład, ćwiczenia.

21. Przedmiot do wyboru F3_6b E-biznes/Specialization subject (by choice) F3_6b E-business

Cel kształcenia: poznanie zasad prowadzenia biznesu opierającego się na rozwiązaniach telematycznych, w szczególności aplikacjach internetowych w zakresie realizowania transakcji elektronicznych i procesów do niej prowadzących, które przekształcają zależności biznesowe w obrębie B2C, B2B czy pomiędzy konsumentami, C2C. Ponadto wskazanie roli e-biznesu, którą stanowi w gospodarce jako nowe źródło efektywności, szybkości, innowacyjności i nowych sposobów tworzenia wartości w organizacji, dla organizacji i dla rynku.

Treści merytoryczne: gospodarka sieciowa: pojęcia, znaczenie, funkcjonowanie i perspektywy rozwoju; Rynki dóbr i usług cyfrowych: elementy, mechanizmy i efekty gospodarcze; Strategie e-biznesowe i ich zastosowanie: zarządzanie łańcuchem dostaw, e-marketing, zarządzanie relacjami; konkurencyjny aspekt e-biznesu; gotowość technologiczna firmy i nabywcy; regulacje prawne w e-biznesie

Efekty uczenia się:

Wiedza (zna i rozumie): istotę biznesu elektronicznego, zna podstawowe pojęcia z tego zakresu, jego miejsce w systemie nauk ekonomicznych i technicznych. Zna ogólne zasady działalności biznesowej, w tym w zakresie relacji między podmiotami biznesowymi z wykorzystaniem technologii ICT.

Umiejętności (potrafi): właściwie analizować przyczyny i przebieg procesów wymiany informacji, zastosować właściwie technologie stosowane w działalności biznesowej w Internecie, szczególnie w zakresie inżynierii ich stosowania oraz przygotować i prezentować ją metodą pisemną i ustną.

Kompetencje społeczne (jest gotów do): posługiwania się technikami informacyjno-komunikacyjnymi właściwymi do realizacji zadań typowych dla działalności biznesowej.

Forma prowadzenia zajęć: wykład, ćwiczenia.

IV. d. „Zarządzanie biznesem”

1. Nowoczesne strategie biznesowe/Modern business strategies

Cel kształcenia: przekazanie wiedzy z zakresu czynników determinujących dobór strategii przedsiębiorstw w zmieniających się uwarunkowaniach rynkowych i technologicznych.

Treści merytoryczne: determinanty mikroekonomiczne i makroekonomiczne funkcjonowania przedsiębiorstw. Definicja strategii. Elementy strategii przedsiębiorstwa. Kierunki i strategie rozwoju współczesnych przedsiębiorstw. Innowacyjność przedsiębiorstw w Polsce. Alternatywne strategie prowadzenia działalności przedsiębiorstw w Polsce. Aniołowie biznesu. CSR we współczesnym biznesie.

Efekty uczenia się:

Wiedza (zna i rozumie): zasady, czynniki rozwoju oraz bariery funkcjonowania przedsiębiorstw w Polsce; współczesne strategie rozwoju przedsiębiorstw w warunkach dynamicznych zmian otoczenia ekonomiczno-technologicznego.

Umiejętności (potrafi): prowadzić niezbędne analizy otoczenia, w tym otoczenia konkurencyjnego oraz dobierać stosowane do okoliczności strategie działania przedsiębiorstw.

Kompetencje społeczne (jest gotów do): dostosowywania swoich działań do zmieniającego się otoczenia, współpracy w grupie, dyskusji nad różnymi propozycjami rozwiązywania problemów.

Forma prowadzenia zajęć: wykład, ćwiczenia.

2. Psychologia w biznesie/Psychology in business

Cel kształcenia: rozwinięcie osobistych kompetencji psychologicznych ułatwiających komunikację interpersonalną i zarządzanie zespołami ludzkimi. Nabycie umiejętności analizowania zjawisk rynkowych w kontekście psychologicznych i społecznych uwarunkowań podejmowania decyzji ekonomicznych. Nabycie umiejętności identyfikacji psychologicznych czynników wpływających na decyzje i zachowania ekonomiczne konsumenta.

Treści merytoryczne: psychologia ekonomiczna a proces dokonywania wyborów rynkowych. Psychologia poznawcza w biznesie (mózgowe korelaty decyzji ekonomicznych, system przetwarzania informacji i operacji umysłowych, biopsychologia konsumenta, poznawcze determinanty zachowań konsumentów). Psychologia emocji i motywacji (proces kształtowania się preferencji konsumentów oraz budowania lojalności i zaufania do marki). Synteza psychologii i biznesu we współczesnym świecie: neuroekonomia, neuromarketing, neurozarządzanie (nowoczesne metody neuroobrazowania: elektroencefalografia EEG, rezonans magnetyczny MRI, funkcjonalny rezonans magnetyczny fMRI, pozytonowa tomografia komputerowa PET). Psychologia osobowości. Psychologia konsumenta. Marketing sensoryczny a percepcja konsumenta. Psychologia reklamy.

Efekty uczenia się:

Wiedza (zna i rozumie): psychologiczne mechanizmy funkcjonowania człowieka w społeczeństwie i organizacji; psychologiczne aspekty pracy, zarządzania i marketingu, a także rolę psychologii w analizie postaw i zachowań; procesy poznawcze, emocjonalne, behawioralne i motywacyjne, ich uwarunkowania oraz współczesne osiągnięcia badań w tym zakresie.

Umiejętności (potrafi): wykorzystać wiedzę teoretyczną z zakresu psychologii oraz powiązanych z nią dyscyplin naukowych do analizowania i interpretowania ekonomicznych zachowań człowieka oraz funkcjonowania grup społecznych w kontekście rynkowym; analizować potrzeby, postawy, motywy i przyczyny zachowań człowieka oraz przewidywać ich implikacje społeczne i biznesowe.

Kompetencje społeczne (jest gotów do): odpowiedzialnego pełnienia ról zawodowych z uwzględnieniem zmieniających się potrzeb społecznych; uzupełniania i doskonalenia nabytej wiedzy psychologicznej wykorzystując interdyscyplinarne metody i techniki rozwoju.

Forma prowadzenia zajęć: wykład, ćwiczenia.

3. Finanse w przedsiębiorstwie i analiza ekonomiczna/Corporate finance and economic analysis

Cel kształcenia: przekazanie wiedzy z zakresu prawidłowości i mechanizmów gospodarki finansowej przedsiębiorstw. Wykształcenie umiejętności analizy, interpretacji i oceny danych finansowych oraz wykorzystania ich w procesie zarządzania finansami w firmie.

Treści merytoryczne: pojęcie, funkcje oraz cele zarządzania finansami w przedsiębiorstwie. Sprawozdawczość finansowa przedsiębiorstwa. Finansowanie działalności gospodarczej: czynniki warunkujące wybór formy finansowania, finansowanie z wykorzystaniem funduszy własnych, kapitał obcy w finansowaniu działalności, rynek towarowy, instrumenty finansowego wsparcia ze środków publicznych. Opodatkowanie przedsiębiorstw. Planowanie finansowe i budżetowanie. Działalność inwestycyjna i budżetowanie kapitałowe. Ryzyko finansowe w przedsiębiorstwie. Istota i metody analizy ekonomicznej. Źródła analizy ekonomicznej. Wykorzystanie analizy wskaźnikowej do oceny sytuacji ekonomicznej przedsiębiorstw.

Efekty uczenia się:

Wiedza (zna i rozumie): podstawowe kategorie i mechanizmy finansowe przedsiębiorstwa; źródła finansowania przedsiębiorstw oraz planowanie finansowe i budżetowanie przedsiębiorstw; wybrane metody i narzędzia analizy ekonomicznej.

Umiejętności (potrafi): dokonać analizy i oceny różnych wariantów rozwiązań mających wpływ na stan finansowy przedsiębiorstwa; na podstawie przeprowadzonych analiz podejmować decyzje w poszczególnych obszarach gospodarki finansowej przedsiębiorstwa.

Kompetencje społeczne (jest gotów do): przeprowadzenia analiz i ocen niezbędnych w podejmowaniu decyzji finansowych w przedsiębiorstwie.

Forma prowadzenia zajęć: wykład, ćwiczenia.

4. HR w przedsiębiorstwie/HR in the enterprise

Cel kształcenia: przekazanie wiedzy dotyczącej obszarów zadaniowych oraz metod zarządzania zasobami ludzkimi w organizacji. Kształtowanie i rozwój umiejętności kierowniczych w dziedzinie zasobów ludzkich.

Treści merytoryczne: HR w przedsiębiorstwie – podstawowe kwestie terminologiczne. Planowanie zatrudnienia – ujęcie szerokie i wąskie. Metody planowania zatrudnienia w ujęciu wąskim. Zarządzanie kompetencjami. Rekrutacja pracowników. Istota, rodzaje i metody rekrutacji. Selekcja i wprowadzanie do pracy. Kryteria i metody selekcji. Procedura wprowadzenia do pracy. Ocenianie pracowników. SOOP i jego elementy: cele, kryteria, podmiot, przedmiot, metody oceniania. Wynagradzanie pracowników. Składniki wynagrodzeń w Polsce. Funkcje i formy wynagrodzeń.

Efekty uczenia się:

Wiedza (zna i rozumie): kluczowe pojęcia oraz wybrane metody i techniki z zakresu obszarów zadaniowych HR w przedsiębiorstwie.

Umiejętności (potrafi): prawidłowo interpretować i wyjaśniać typowe problemy dotyczące HR w przedsiębiorstwie, wykorzystać wiedzę teoretyczną z zarządzania zasobami ludzkimi do opisu i analizowania przyczyn i przebiegu procesów zachodzących w przedsiębiorstwie.

Kompetencje społeczne (jest gotów do): aktywności w indywidualnym i grupowym rozwiązywaniu problemów z zakresu wybranych obszarów zadaniowych HR w przedsiębiorstwie oraz uzupełniania i doskonalenia nabytej wiedzy i umiejętności z tego zakresu.

Forma prowadzenia zajęć: wykład, ćwiczenia.

5. Elementy prawa gospodarczego/Elements of economic law

Cel kształcenia: przekazanie wiedzy z wybranych obszarów z zakresu prawa gospodarczego – regulacji poszczególnych kategorii przedsiębiorców, umów występujących w obrocie gospodarczym oraz roli państwa w gospodarce.

Treści merytoryczne: umiejscowienie prawa gospodarczego w obrębie nauk prawnych. Wolność działalności gospodarczej, rozpoczęcie działalności gospodarczej. Instytucje wspólne dla przedsiębiorców. Wybór i charakterystyka form prowadzenia działalności (spółki, spółdzielnie, organizacje non-profit). Umowy handlowe. Rola państwa w gospodarce.

Efekty uczenia się:

Wiedza (zna i rozumie): podstawy prawne podejmowania i prowadzenia działalności gospodarczej; pojęcia działalności i przedsiębiorcy oraz możliwe formy prowadzenia działalności gospodarczej w Polsce.

Umiejętności (potrafi): analizować i interpretować zgodność postanowień umownych z prawem oraz zastosować przepisy odnoszące się do rozpoczęcia i prowadzenia działalności gospodarczej w Polsce.

Kompetencje społeczne (jest gotów do): systematycznego uczenia się i uaktualniania wiedzy nt. zmian w prawie gospodarczym; zastosowania poznanych norm prawnych oraz oceny zgodności z prawem podejmowanych przez niego oraz przez przedsiębiorstwa decyzji.

Forma prowadzenia zajęć: wykład, ćwiczenia.

6. Controlling/Controlling

Cel kształcenia: poznanie idei controllingu i możliwości wykorzystania jego narzędzi w zarządzaniu przedsiębiorstwem. Nabycie kompetencji dotyczących zasad wdrażania controllingu oraz możliwości jego wykorzystania do poprawy gospodarności przedsiębiorstw.

Treści merytoryczne: obszary i zadania controllingu. Zasady controllingu. Rodzaje, typy i odmiany controllingu. Controlling struktur i controlling wyników. Controlling działalności gospodarczej. Planowanie i kontrola w przedsiębiorstwie. Controlling w strukturze przedsiębiorstwa. Zarządzanie kosztami w praktyce światowej. Pozycja controllera w strukturze przedsiębiorstwa. Istota i cechy controllingu strategicznego. Projektowanie systemu controllingu strategicznego i operacyjnego. Efekty wdrożenia controllingu.

Efekty uczenia się:

Wiedza (zna i rozumie): istotę i pojęcie controlling oraz różnice w rozwoju i funkcjonowaniu systemu w Polsce i na świecie; instrumentarium controllingu operacyjnego i strategicznego oraz perspektywy i kierunki rozwoju controllingu.

Umiejętności (potrafi): ustalić optymalną strukturę produkcji i sprzedaży, zapewniającą maksymalny zysk; poprawnie opracować budżetowany rachunek przepływów pieniężnych; dokonać analizy rabatów.

Kompetencje społeczne (jest gotów do): kierowania się zasadami etycznymi podczas sporządzania raportów controllingowych, wykorzystywanych do podejmowania decyzji zarządczych.

Forma prowadzenia zajęć: wykład, ćwiczenia.

7. Nowoczesne trendy i narzędzia marketingowe/Modern trends and marketing tools

Cel kształcenia: zapoznanie ze specyfiką nowoczesnych działań marketingowych oraz przekazanie umiejętności zdobycia i utrzymania potencjalnych klientów poprzez wybór i zastosowanie najbardziej skutecznych narzędzi marketingowych, zgodnie z bieżącymi trendami rynkowymi.

Treści merytoryczne: ewolucja koncepcji marketingu. Współczesne trendy rynkowo-technologiczne a strategie marketingowe. Marketing w mediach społecznościowych. SEO. Wykorzystanie sztucznej inteligencji w marketingu. Merchandising (marketing handlowy) jako nowoczesna koncepcja zarządzania firmą handlową. Strategie i instrumenty merchandisingu. Marketing szeptany. Marketing partnerski (relacji).

Efekty uczenia się:

Wiedza (zna i rozumie): istotę, znaczenie i funkcje narzędzi marketingowych we współczesnej gospodarce.

Umiejętności (potrafi): właściwie analizować trendy rynkowe i technologiczne oraz dobrać właściwe narzędzia do strategii marketingowej przedsiębiorstwa.

Kompetencje społeczne (jest gotów do): współpracy w grupie przy realizacji projektu z zakresu marketingu.

Forma prowadzenia zajęć: wykład, ćwiczenia.

8. Ocena projektów inwestycyjnych/Assesment of investment projects

Cel kształcenia: przekazanie wiedzy i umiejętności z zakresu planowania przedsięwzięcia inwestycyjnego oraz dokonania jego oceny przy zastosowaniu wybranych metod.

Treści merytoryczne: istota i klasyfikacja inwestycji i projektów inwestycyjnych. Cykl życia przedsięwzięcia inwestycyjnego. Finanse w projekcie inwestycyjnym. Statyczne i dynamiczne metody oceny efektywności projektów inwestycyjnych. Zarządzanie ryzykiem projektów inwestycyjnych. Wyznaczanie i ocena rentowności oraz analiza wrażliwości w procesie podejmowania decyzji inwestycyjnych.

Efekty uczenia się:

Wiedza (zna i rozumie): istotę oraz rodzaje projektów inwestycyjnych oraz metody ich oceny.

Umiejętności (potrafi): analizować i interpretować projekty inwestycyjne przy zastosowaniu poznanych metod.

Kompetencje społeczne (jest gotów do): rozwijania i pogłębiania zdobytej wiedzy i umiejętności w zakresie analizy projektów inwestycyjnych.

Forma prowadzenia zajęć: wykład, ćwiczenia.

9. Zielona transformacja/Green transformation

Cel kształcenia: przekazanie wiedzy oraz ukształtowanie umiejętności analitycznych z zakresu elementów zielonej transformacji w sferze ekonomicznej, społecznej i technologicznej.

Treści merytoryczne: istota, determinanty i ewolucja zielonej transformacji. Obszary zielonej transformacji. Strategia zielonej transformacji w polityce Unii Europejskiej (Green Deal). Zielona transformacja w energetyce. Ekonomia w obiegu zamkniętym. Zielona transformacja w transporcie. Zielona transformacja w produkcji żywności. Przyszłość zielonej transformacji.

Efekty uczenia się:

Wiedza (zna i rozumie): główne pojęcia dotyczące zielonej transformacji oraz kluczowe obszary ją obejmujące.

Umiejętności (potrafi): dokonać analizy zmian zachodzących w wybranych obszarach społecznych, gospodarczych i technologicznych w związku z realizacją założeń zielonej transformacji.

Kompetencje społeczne (jest gotów do): podejmowania działań wpisujących się strategię zielonej transformacji oraz systematycznego uzupełniania wiedzy w tym obszarze.

Forma prowadzenia zajęć: wykład, ćwiczenia.

10. Przedmiot do wyboru F3_1a Gospodarka cyrkularna/Specialization subject (by choice) F3_1a Circular economy

Cel kształcenia: przekazanie wiedzy i umiejętności analitycznych z zakresu pojęć i mechanizmów funkcjonowania gospodarki w obiegu zamkniętym.

Treści merytoryczne: koncepcja gospodarki w obiegu zamkniętym. Granice wzrostu gospodarki. Determinanty i bariery funkcjonowania gospodarki cyrkularnej. Narzędzia gospodarki o obiegu

zamkniętym. Korzyści i wady wynikające z implementacji zasad gospodarki o obiegu zamkniętym. Zielona rewolucja przemysłowa. Perspektywy rozwoju gospodarki cyrkularnej.

Efekty uczenia się:

Wiedza (zna i rozumie): mechanizm funkcjonowania gospodarki cyrkularnej, determinanty jej rozwoju oraz korzyści i wady jej implementacji.

Umiejętności (potrafi): dokonać analizy funkcjonowania gospodarki w obiegu zamkniętym oraz zaproponować rozwiązania optymalizacyjne w określonych warunkach.

Kompetencje społeczne (jest gotów do): ciągłego uaktualniania wiedzy i umiejętności z zakresu implementacji rozwiązań gospodarki cyrkularnej.

Forma prowadzenia zajęć: wykład, ćwiczenia.

11. Przedmiot do wyboru F3_1b Inwestycje zagraniczne/ Specialization subject (by choice)

F3_1b Foreign investment

Cel kształcenia: przekazanie wiedzy z zakresu cech i roli inwestycji zagranicznych w gospodarce.

Treści merytoryczne: formy międzynarodowego transferu kapitału. Bezpośrednie inwestycje zagraniczne i inwestycje portfelowe. Teorie wyjaśniające powstawanie bezpośrednich inwestycji zagranicznych. Determinanty bezpośrednich inwestycji zagranicznych. Korzyści i zagrożenia wynikające z napływu inwestycji zagranicznych dla kraju przyjmującego. Wybrane skutki makroekonomiczne bezpośrednich inwestycji zagranicznych. Rozmiary i struktura inwestycji zagranicznych (bezpośrednich i pośrednich) na świecie, w Europie i w Polsce. Przedsiębiorstwa z udziałem kapitału zagranicznego w Polsce. Formy przedsiębiorstw bezpośredniego inwestowania i ich strategie działania w procesie umiędzynarodawiania działalności gospodarczej. Atrakcyjność i klimat inwestycyjny Polski w aspekcie pozyskiwania kapitału zagranicznego.

Efekty uczenia się:

Wiedza (zna i rozumie): istotę motywów i skutków realizacji różnych typów inwestycji zagranicznych.

Umiejętności (potrafi): ocenić uzasadnienie realizacji i potencjalne efekty realizacji inwestycji na rynku międzynarodowym.

Kompetencje społeczne (jest gotów do): pogłębiania zdobytej wiedzy i umiejętności w zakresie inwestycji zagranicznych.

Forma prowadzenia zajęć: wykład, ćwiczenia.

12. Przedmiot do wyboru F3_2a Zarządzanie jakością/Specialization subject (by choice)

F3_2a Quality management

Cel kształcenia: przekazanie wiedzy i umiejętności z zakresu metod i technik zarządzania jakością w przedsiębiorstwie oraz z zasadami zapewnienia jakości produktu – towaru/usługi. Ukształtowanie umiejętności wykorzystania funkcji doskonalenia w celu zapewnienia satysfakcji klientom i bardziej efektywnego wykorzystania zasobów przedsiębiorstwa.

Treści merytoryczne: historyczne ujęcie problematyki jakości – próby definiowania. Czynniki kształtujące jakość wyrobów i usług. Metody i narzędzia zarządzania jakością w przedsiębiorstwie. Informacja w dziedzinie jakości. Koncepcje i modele zarządzania jakością, w tym strategia TQM oraz Kaizen. Społeczne oddziaływanie na wzrost jakości – modele TQM skodyfikowane w Nagrodach Jakości i metodzie samooceny.

Efekty uczenia się:

Wiedza (zna i rozumie): istotę i znaczenie dla współczesnych przedsiębiorstw wprowadzania strategii kompleksowego zarządzania jakością; wybrane metody zarządzania jakością w przedsiębiorstwie.

Umiejętności (potrafi): dokonać analizy mechanizmów zarządzania jakością w przedsiębiorstwie; stosować metody i narzędzia doskonalenia jakości, projektować elementy systemu zarządzania jakością w przedsiębiorstwie.

Kompetencje społeczne (jest gotów do): systematycznego uzupełniania wiedzy z zakresu znaczenia jakości w działalności przedsiębiorstwa.

Forma prowadzenia zajęć: wykład, ćwiczenia.

13. Przedmiot do wyboru F3_2b AI w biznesie/Specialization subject (by choice) F3_2b AI in business

Cel kształcenia: zapoznanie z podstawami mechanizmami sztucznej inteligencji wykorzystywanymi w biznesie oraz ukształtowanie umiejętności zastosowania wybranych narzędzi AI.

Treści merytoryczne: pojęcie sztucznej inteligencji. Obszary zastosowania sztucznej inteligencji. Sztuczna inteligencja jako czynnik przewagi konkurencyjnej przedsiębiorstwa. Uwarunkowania technologiczne wykorzystania sztucznej inteligencji. Wybrane narzędzia AI. Sztuczna inteligencja w prognozowaniu trendów rynkowych.

Efekty uczenia się:

Wiedza (zna i rozumie): mechanizm sztucznej inteligencji i jej narzędzia wykorzystywane do zarządzania przedsiębiorstwem.

Umiejętności (potrafi): zastosować wybrane narzędzia sztucznej inteligencji w celu optymalizacji procesów w przedsiębiorstwie.

Kompetencje społeczne (jest gotów do): systematycznego uzupełniania wiedzy i umiejętności z zakresu instrumentarium AI.

Forma prowadzenia zajęć: wykład, ćwiczenia.

14. Przedmiot do wyboru F3_3a Kultura organizacji/Specialization subject (by choice) F3_3a Organizational culture

Cel kształcenia: nabycie umiejętności i kompetencji polegających na rozumieniu i swobodnym posługiwaniu się podstawowymi kategoriami z zakresu kultury organizacyjnej poprzez m.in. diagnozę profili kulturowych, identyfikację i interpretowanie poziomów kulturowych, określanie czynników warunkujących obowiązujące w organizacji systemy wartości i norm, zrozumienie mechanizmów zmiany, oceny koherentności kultury przedsiębiorstwa i założonych celów strategicznych.

Treści merytoryczne: istota kultury organizacyjnej. Model Hofstede, model Scheina, artefakty, wartości i normy, macierz Harrisona i Handy'ego, macierz Deal'a i Kennedy'ego. Kultura wysokiej oraz niskiej tolerancji niepewności. Profil kulturowy, socjalizacja, zarządzanie międzykulturowe. Wpływ czynników kulturowych na efektywność zarządzania, prowadzenia negocjacji, motywacji itp. Korekta kursu kulturowego.

Efekty uczenia się:

Wiedza (zna i rozumie): pojęcia z zakresu kultury organizacyjnej przedsiębiorstw, uwarunkowania kultury organizacyjnej i jej wpływ na efektywność funkcjonowania organizacji.

Umiejętności (potrafi): wyjaśnić, omówić typologię, rozróżnić i interpretować proces tworzenia kultury organizacyjnej i jej wpływ na funkcjonowanie organizacji.

Kompetencje społeczne (jest gotów do): współpracy w grupie przy opracowaniu projektu.

Forma prowadzenia zajęć: wykład, ćwiczenia.

15. Przedmiot do wyboru F3_3b Narzędzia POWER w zarządzaniu/Specialization subject (by choice) F3_3b POWER tools in management

Cel kształcenia: przekazanie wiedzy z zakresu zastosowania narzędzi POWER w biznesie oraz ukształtowanie umiejętności wykorzystania w praktyce wybranych z nich.

Treści merytoryczne: charakterystyka narzędzi POWER. Cele zastosowania narzędzi POWER w biznesie. POWER BI – tworzenie i analiza danych za pomocą graficznych i interaktywnych dashboard'ów. POWER QUERY – importowanie z plików, folderów, stron internetowych i innych źródeł. POWER PIVOT – tworzenie relacji i modelu danych.

Efekty uczenia się:

Wiedza (zna i rozumie): zakres funkcjonalny narzędzi POWER oraz możliwości ich zastosowania w biznesie.

Umiejętności (potrafi): stosować wybrane narzędzia POWER w celu optymalizacji wybranych procesów w przedsiębiorstwie.

Kompetencje społeczne (jest gotów do): pogłębiania zdobytej wiedzy i umiejętności w zakresie wykorzystania narzędzi POWER w biznesie.

Forma prowadzenia zajęć: wykład, ćwiczenia.

16. Przedmiot do wyboru F3_4a Influencer marketing/Specialization subject (by choice) F3_4a Influencer marketing

Cel kształcenia: przekazanie wiedzy z zakresu możliwości wykorzystania influencer marketingu w biznesie oraz ukształtowanie umiejętności zastosowania wybranych jego narzędzi.

Treści merytoryczne: charakterystyka alternatywnych form marketingu. Influencer marketing – cechy oraz możliwości aplikacji. Bariery zastosowania influencer marketingu w przedsiębiorstwie. Narzędzia wykorzystywane w influencer marketingu. Relacje między influencerem a firmą.

Metody promocji produktów przez influencerów. Korzyści i niebezpieczeństwa dla marki z influencer marketingu.

Efekty uczenia się:

Wiedza (zna i rozumie): cechy i mechanizm funkcjonowania influencer marketingu.

Umiejętności (potrafi): zastosować wybrane narzędzia influencer marketingu do promowania marki.

Kompetencje społeczne (jest gotów do): pogłębiania zdobytej wiedzy i umiejętności w zakresie influencer marketingu.

Forma prowadzenia zajęć: wykład, ćwiczenia.

17. Przedmiot do wyboru F3_4b Techniki sprzedaży/Specialization subject (by choice) F3_4b Sales techniques

Cel kształcenia: przekazanie wiedzy i umiejętności z zakresu skutecznych metod i narzędzi sprzedaży wykorzystywanych na różnych rynkach produktowych.

Treści merytoryczne: sprzedaż. Charakterystyka klienta. Umawianie się na spotkanie – telefon. Komunikacja – porozumiewanie się. Komunikacja werbalna i niewerbalna. Kierowanie rozmową. Zasady pozytywnej autoprezentacji. Zastrzeżenia i wątpliwości klienta. Finalizacja sprzedaży. Kategorie klientów. Zasady i techniki negocjacyjne. Rozmowy negocjacyjne. Metamodel w negocjacjach.

Efekty uczenia się:

Wiedza (zna i rozumie): kategorie i typy klientów, style i techniki negocjacji; mechanizm zachowań klienta i zasady budowania oraz utrzymywania więzi z klientem.

Umiejętności (potrafi): zrozumieć i analizować potrzeby klienta i proces jego obsługi.

Kompetencje społeczne (jest gotów do): doskonalenia nabytej wiedzy i umiejętności z zakresu sprzedażowej obsługi klienta.

Forma prowadzenia zajęć: wykład, ćwiczenia.

18. Przedmiot do wyboru F3_5a Zachowania konsumentckie/Specialization subject (by choice) F3_5a Consumer behaviour

Cel kształcenia: przekazanie wiedzy z zakresu teorii zachowań konsumentckich, w tym kwestii obejmujących podstawy mikroekonomicznych i psychologicznych aspektów zachowań konsumentów, ich procesów decyzyjnych oraz instrumentów kształtujących te procesy.

Treści merytoryczne: źródła danych i metody badań zachowań konsumentów na rynku. Potrzeba jako podstawa zachowań konsumentów. Uwarunkowania zachowań konsumentów. Instrumenty oddziaływania na zachowania nabywców. Decyzje zakupowe – ujęcie procesowe oraz ryzyko im towarzyszące. Modele zachowań konsumentów na rynku. Typologia konsumentów oraz podstawy i uwarunkowania segmentacji rynku.

Efekty uczenia się:

Wiedza (zna i rozumie): determinanty oraz mechanizmy z zakresu zachowań konsumentckich.

Umiejętności (potrafi): analizować i interpretować przyczyny i skutki zachowań konsumentckich, zarówno na rynku krajowym jak i międzynarodowym, z wykorzystaniem poznanych metod i narzędzi.

Kompetencje społeczne (jest gotów do): współpracy w zespole analizującym zachowania konsumentów na wybranych rynkach.

Forma prowadzenia zajęć: wykład, ćwiczenia.

19. Przedmiot do wyboru F3_5b Internacjonalizacja przedsiębiorstw/Specialization subject (by choice) F3_5b Enterprises internationalization

Cel kształcenia: przekazanie wiedzy z zakresu typologii oraz form działalności przedsiębiorstw na rynkach zagranicznych. Wykształcenie umiejętności analizy bieżącej oraz prognozowania przyszłej działalności przedsiębiorstw międzynarodowych. Wykształcenie umiejętności oceny determinant internacjonalizacji przedsiębiorstw.

Treści merytoryczne: internacjonalizacja w teoriach ekonomii i zarządzania. Formy internacjonalizacji przedsiębiorstw. Motywy internacjonalizacji przedsiębiorstw. Zarządzanie ryzykiem działalności międzynarodowej. Struktury przedsiębiorstw międzynarodowych. Strategie przedsiębiorstw międzynarodowych.

Efekty uczenia się:

Wiedza (zna i rozumie): formy prowadzenia działalności gospodarczej na rynkach zagranicznych oraz czynniki wpływające na wybór strategii międzynarodowej przedsiębiorstwa.

Umiejętności (potrafi): analizować czynniki determinujące decyzje przedsiębiorstw na rynkach zagranicznych, oceniać bieżącą oraz proponować przyszłą strategię wybranych przedsiębiorstw o charakterze międzynarodowym.

Kompetencje społeczne (jest gotów do): współdziałania w grupie, przyjmując w niej różne role.

Forma prowadzenia zajęć: wykład, ćwiczenia.

20. Przedmiot do wyboru F3_6a Business and finance in the global market (w j. angielskim)/ Specialization subject (by choice) F3_6a Business and finance in the global market

Cel kształcenia: przekazanie wiedzy i umiejętności z zakresu modeli biznesu i uwarunkowań finansowych w środowisku międzynarodowym.

Treści merytoryczne: istota biznesu w kontekście międzynarodowym. Czynniki determinujące finanse międzynarodowe. Rynek walutowy – istota i ryzyko. Cechy i funkcjonowanie korporacji transnarodowych. Proces globalizacji gospodarczej – przyczyny i skutki.

Efekty uczenia się:

Wiedza (zna i rozumie): istotę biznesu międzynarodowego, mechanizmy finansów międzynarodowych oraz funkcjonowanie rynków w procesie globalizacji.

Umiejętności (potrafi): ocenić otoczenie międzynarodowe przedsiębiorstwa, wskazać na czynniki wpływające na kurs walutowy, wytłumaczyć cele działalności korporacji transnarodowych.

Kompetencje społeczne (jest gotów do): dalszej analizy dynamicznie zmieniającego się otoczenia międzynarodowego.

Forma prowadzenia zajęć: wykład, ćwiczenia.

21. Przedmiot do wyboru F3_6b Mikroekonomia konkurencyjności/ Specialization subject (by choice) F3_6b Microeconomics of Competitiveness

Cel kształcenia: kształtowanie postaw przedsiębiorczych oraz zapoznanie studentów z mikroekonomicznym mechanizmem rynkowym, z uwzględnieniem konkurencji i konkurencyjności.

Treści merytoryczne: wstęp do problematyki konkurencyjności firm, branż i konkurencji międzynarodowej. Narzędzia wykorzystywane w analizie przewagi konkurencyjnej regionów (model diamentu, klastry). Problematyka polityki gospodarczej służącej wzmocnieniu konkurencyjności na różnych poziomach rozwoju gospodarczego i w różnych rodzajach regionów. Problematyka instytucji działających na rzecz wzmocnienia konkurencyjności.

Efekty uczenia się:

Wiedza (zna i rozumie): podstawowe pojęcia i mechanizmy związane z konkurencyjnością podmiotów gospodarczych i związków między nimi, w ujęciu krajowym i międzynarodowym.

Umiejętności (potrafi): wykorzystywać poznane metody i narzędzia do analizy konkurencyjności firm i branż; ocenić narzędzia polityki gospodarczej służącej wzmocnieniu konkurencyjności.

Kompetencje społeczne (jest gotów do): myślenia i działania w sposób przedsiębiorczy, z uwzględnieniem konkurencyjnych uwarunkowań rynku.

Forma prowadzenia zajęć: wykład, ćwiczenia.

IV. e. „Marketing i zarządzanie produktem”

1. Zachowania konsumentów

Cel kształcenia: przekazanie specjalistycznej wiedzy z zakresu zachowań konsumentów na rynku i ich uwarunkowań w otoczeniu społeczno-gospodarczym.

Treści merytoryczne: istota i zakres zachowań konsumenckich. Podejmowanie decyzji o zakupie przez nabywców indywidualnych: charakterystyka etapów procesu decyzyjnego, rodzaje decyzji nabywczych. Metody badania zachowań nabywców i ich zastosowanie. Jakościowe i ilościowe metody badań postaw konsumentów. Segmentacja rynku – wybrane metodyki. Uwarunkowania zachowań konsumenckich. Wewnętrzne i zewnętrzne uwarunkowania zachowań konsumenckich. Zachowania konsumentów na wybranych rynkach.

Efekty uczenia się:

Wiedza (zna i rozumie): podstawowe uwarunkowania i mechanizmy zachowań konsumenckich.

Umiejętności (potrafi): właściwie interpretować zachowania odbiorców działań marketingowych.

Kompetencje społeczne (jest gotów do): dostosowywania swoich działań do zmieniających się zachowań i potrzeb konsumenckich; potrafi współpracować w grupie, dyskutować nad różnymi propozycjami rozwiązywania problemów oraz pełnić różne role.

Forma prowadzenia zajęć: wykład, ćwiczenia.

2. Budowanie wizerunku produktu i marki

Cel kształcenia: przekazanie wiedzy i umiejętności z zakresu budowania marki produktu o odpowiednim wizerunku rynkowym, ze szczególnym uwzględnieniem narzędzi marketingowych.

Treści merytoryczne: kategoria marki – definicja i funkcje. Interdyscyplinarny charakter i podstawy zarządzania marką. Podstawowe strategie kształtowania marki. Narzędzia kształtowania marki. Nowe trendy w kształtowaniu marki. Kategoria wizerunku – definicja, rodzaje, funkcje. Znaczenie i wartość wizerunku organizacji w warunkach gospodarki rynkowej. Wizerunek firmy a strategie marketingowe. Kształtowanie wizerunku organizacji.

Efekty uczenia się:

Wiedza (zna i rozumie): definicję marki i wizerunku obiektu rynkowego, zna ich funkcje oraz marketingowe podejście do ich budowania.

Umiejętności (potrafi): zaprojektować metodyczne działania dla potrzeb budowania marki i wizerunku produktu i/lub organizacji.

Kompetencje społeczne (jest gotów do): współpracy w zespole realizującym projekt zaliczeniowy, wykonuje i potrafi zaprezentować projekt.

Forma prowadzenia zajęć: wykład, ćwiczenia.

3. Zarządzanie produktem

Cel kształcenia: przekazanie wiedzy i umiejętności z zakresu metodyki działań dotyczących zarządzania produktem w przedsiębiorstwie; wykształcenie umiejętności projektowania produktów i ich modernizacji.

Treści merytoryczne: istota zarządzania produktem. Pozycjonowanie produktu na rynku. Zarządzanie etapowe produktem w ramach cyklu życia produktu. Działania promocyjne produktu. Polityka cenowa i zarządzanie dystrybucją produktu. Elementy i metody projektowania produktu. Marketingowe podejście do zarządzania produktem.

Efekty uczenia się:

Wiedza (zna i rozumie): główne zasady projektowania i wieloaspektowego zarządzania produktem w różnych fazach cyklu życia produktu.

Umiejętności (potrafi): ocenić wartość rynkową produktu i podjąć decyzje w ramach polityki cenowej; zaprojektować/zmodernizować produkt i jego opakowanie.

Kompetencje społeczne (jest gotów do): pracy zespołowej i dyskusji dotyczącej zarządzania produktem.

Forma prowadzenia zajęć: wykład, ćwiczenia.

4. Techniki badania preferencji konsumenckich

Cel kształcenia: przekazanie wiedzy oraz wykreowanie umiejętności z zakresu głównych metod i technik służących badaniom preferencji konsumenckich.

Treści merytoryczne: rola konsumenta na rynku i jego wpływ na kreowanie podaży. Teoretyczne podejście do preferencji konsumenta. Czynniki determinujące decyzje konsumenckie. Metodyka badań jakościowych preferencji konsumenta. Wybrane techniki i narzędzia wykorzystywane do badań preferencji konsumenckich. Tendencje i nurty konsumpcyjne na rynku krajowym i międzynarodowym.

Efekty uczenia się:

Wiedza (zna i rozumie): kluczowe czynniki determinujące zachowania i preferencje rynkowe konsumentów; główne metody i techniki badań preferencji konsumenckich.

Umiejętności (potrafi): przeprowadzić badania, z wykorzystaniem poznanych metod i narzędzi badawczych, dotyczące preferencji konsumentów na wybranych rynkach towarów i usług.

Kompetencje społeczne (jest gotów do): pogłębiania swojej wiedzy i kompetencji za zakresu metodyki badań preferencji konsumenckich.

Forma prowadzenia zajęć: wykład, ćwiczenia.

5. Zintegrowane zarządzanie biznesem

Cel kształcenia: wykreowanie wiedzy i umiejętności z zakresu prowadzenia działań zarządczych w przedsiębiorstwie, z uwzględnieniem wieloaspektowości tej działalności.

Treści merytoryczne: wieloaspektowość zarządzania działalnością gospodarczą – elementy, relacje, determinanty. Ocena możliwości rynkowych – wykorzystanie badań rynku. Zintegrowana strategia biznesowa – produkcja, marketing, finanse. Rola zasobów ludzkich w organizacji. Kreowanie produktu. Zarządzanie logistyczne w przedsiębiorstwie. Planowanie i ocena inwestycji w przedsiębiorstwie. Monitoring i kontrola w biznesie.

Efekty uczenia się:

Wiedza (zna i rozumie): zakres decyzji zarządczych wymaganych w prowadzeniu działalności gospodarczej.

Umiejętności (potrafi): podejmować decyzje zarządcze w firmie na konkurencyjnym rynku, mając wiedzę na temat ich wzajemnych związków oraz oczekiwanych skutków w przyszłości.

Kompetencje społeczne (jest gotów do): współpracy w zespole i dostosowywania swoich decyzji do zmieniających się czynników w otoczeniu społeczno-gospodarczym przedsiębiorstwa.

Forma prowadzenia zajęć: wykład, ćwiczenia.

6. Komercjalizacja produktu

Cel kształcenia: zapoznanie z działalnością przedsiębiorczą, związaną z komercjalizacją produktu oraz ukształtowanie umiejętności wprowadzenia nowego produktu na rynek.

Treści merytoryczne: poszukiwanie koncepcji nowego produktu lub usługi. Opracowanie modelu biznesowego z wykorzystaniem wybranej metodyki. Wykorzystanie metod kreatywnego rozwiązywania problemów. Planowanie realizacji projektu z wykorzystaniem wybranych narzędzi. Analiza uwarunkowań finansowych i dobór źródeł finansowania.

Efekty uczenia się:

Wiedza (zna i rozumie): metody i techniki planowania, organizowania, kontrolowania i koordynowania przedsięwzięć zorientowanych na komercjalizację produktów.

Umiejętności (potrafi): planować i realizować przedsięwzięcia związane z komercjalizacją produktów; potrafi realizować zadania w tym obszarze pracując w zespole i indywidualnie.

Kompetencje społeczne (jest gotów do): pracy zespołowej w przygotowywaniu i wdrażaniu nowego produktu na rynek.

Forma prowadzenia zajęć: wykład, ćwiczenia.

7. Zarządzanie cenami i dystrybucją

Cel kształcenia: przekazanie wiedzy i umiejętności z zakresu prowadzenia polityki cenowej w przedsiębiorstwie oraz zasad i metod dystrybucji towarów i usług.

Treści merytoryczne: istota i rola polityki cenowej i dystrybucji w działalności marketingowej przedsiębiorstwa. Strategie cenowe. Struktura kanałów marketingowych i rodzaje pośredników. Dystrybucja fizyczna i zarządzanie logistyką. Zarządzanie systemami dystrybucji. Ceny i dystrybucja w marketingu międzynarodowym.

Efekty uczenia się:

Wiedza (zna i rozumie): istotę, metody i narzędzia wykorzystywane w zarządzaniu cenami i dystrybucją w przedsiębiorstwie.

Umiejętności (potrafi): wykorzystać poznane narzędzia i techniki do prowadzenia polityki cenowej i dystrybucyjnej na różnych rynkach, w tym rynkach zagranicznych.

Kompetencje społeczne (jest gotów do): zmian polityki cenowej i dystrybucyjnej spowodowanych zmianami w otoczeniu przedsiębiorstwa.

Forma prowadzenia zajęć: wykład, ćwiczenia.

8. Design i opakowanie produktu

Cel kształcenia: przekazanie wiedzy i umiejętności z zakresu uregulowań, standardów i trendów w opakowalnictwie, ze szczególnym uwzględnieniem designu.

Treści merytoryczne: wprowadzenie do tematyki opakowalnictwa. Proces opakowaniowy jako część systemu logistycznego. Definicje i klasyfikacje podziału opakowań. Funkcje opakowań. Wymagania stawiane opakowaniom. Znakowanie opakowań. Opakowanie a design produktu. Rola designu produktu w polityce marketingowej firmy.

Efekty uczenia się:

Wiedza (zna i rozumie): rolę designu produktu i jego opakowania w polityce marketingowej przedsiębiorstwa.

Umiejętności (potrafi): dostosować design i opakowanie do specyfiki produktu oraz celów polityki marketingowej przedsiębiorstwa.

Kompetencje społeczne (jest gotów do): współpracy w grupie i twórczego poszukiwania rozwiązań w zakresie doboru designu i opakowania produktu.

Forma prowadzenia zajęć: wykład, ćwiczenia.

9. Bezpieczeństwo i jakość produktu

Cel kształcenia: przekazanie wiedzy z zakresu zarządzania jakością i bezpieczeństwem produktu, ze szczególnym uwzględnieniem rozwiązań gwarantujących utrzymanie i doskonalenie jakości towarów i usług.

Treści merytoryczne: wprowadzenie do tematyki bezpieczeństwa i jakości produktu. Normy w zarządzaniu bezpieczeństwem i jakością. Certyfikacja systemów zarządzania. Zarządzanie bezpieczeństwem wyrobów. Jakość i bezpieczeństwo w cyklu życia wyrobów. Narzędzia oceny jakości i bezpieczeństwa. Metodyka oceny jakości produktów.

Efekty uczenia się:

Wiedza (zna i rozumie): narzędzia wykorzystywane w zarządzaniu bezpieczeństwem i jakością produktu w przedsiębiorstwie.

Umiejętności (potrafi): wykorzystywać poznane metody w zakresie zarządzania bezpieczeństwem i jakością towarów i usług.

Kompetencje społeczne (jest gotów do): uzupełniania swoich kompetencji z zakresu zarządzania bezpieczeństwem i jakością produktu.

Forma prowadzenia zajęć: wykład, ćwiczenia.

10. Przedmiot do wyboru F3_1a Merchandising

Cel kształcenia: przekazanie wiedzy z głównych obszarów zainteresowania merchandisingu oraz umiejętności wykorzystania poznanych technik i narzędzi merchandisingu.

Treści merytoryczne: merchandising jako narzędzie marketingowe. Działania merchandisingowe w praktyce gospodarczej. Elementy psychologii zachowań konsumentów a ekspozycja. Zasady merchandisingu. Strategie merchandisingu. Czynniki determinujące działania merchandisingowe. Zakres działań i środków merchandisingowych.

Efekty uczenia się:

Wiedza (zna i rozumie): podstawowe pojęcia i mechanizmy związane z merchandisingiem.

Umiejętności (potrafi): wymienić i scharakteryzować techniki ekspozycyjne oraz zaadaptować je dla potrzeb konkretnego produktu; zaprojektować ramowe etapy strategii merchandisingu w określonej sytuacji rynkowej.

Kompetencje społeczne (jest gotów do): pracy zespołowej nad projektem działań merchandisingowych.

Forma prowadzenia zajęć: wykład, ćwiczenia.

11. Przedmiot do wyboru F3_1b Metodyki zarządzania projektami

Cel kształcenia: przekazanie wiedzy z zakresu istoty zarządzania projektami oraz umiejętności wykorzystania głównych metodyk zarządzania projektami.

Treści merytoryczne: istota projektu. Zarządzanie operacyjne a zarządzanie projektem. Narzędzia i techniki wykorzystywane w zarządzaniu projektami. Międzynarodowe metodyki zarządzania projektami. Specjalistyczne metodyki zarządzania projektami. Metodyki „agile”.

Efekty uczenia się:

Wiedza (zna i rozumie): istotę projektu i zarządzania projektem w organizacji; kluczowe zasady i reguły zastosowania wybranych metodyk zarządzania projektami.

Umiejętności (potrafi): wykorzystać poznane metody, techniki i narzędzia do sprawnego i skutecznego zarządzania projektami.

Kompetencje społeczne (jest gotów do): pracy zespołowej nad projektem.

Forma prowadzenia zajęć: wykład, ćwiczenia warsztatowe.

12. Przedmiot do wyboru F3_2a Jakościowe badania marketingowe

Cel kształcenia: uzyskanie wiedzy na temat jakościowych metod badań marketingowych i możliwości ich praktycznego wykorzystania w przedsiębiorstwie.

Treści merytoryczne: fazy procesu badawczego w badaniach jakościowych. Budowa scenariusza badań. Przeprowadzenie badań. Analiza wyników badań. Główne błędy metodyczne w prowadzeniu badań marketingowych. Wybrane metody prowadzenia jakościowych badań marketingowych. Metody projekcyjne. Etyczne uwarunkowania badań jakościowych.

Efekty uczenia się:

Wiedza (zna i rozumie): rodzaje metod jakościowych badań marketingowych oraz uwarunkowania ich zastosowania.

Umiejętności (potrafi): zastosować wybrane metody, narzędzia i techniki jakościowych badań marketingowych.

Kompetencje społeczne (jest gotów do): systematycznego uzupełniania swoich kompetencji z zakresu metod jakościowych badań marketingowych.

Forma prowadzenia zajęć: wykład, ćwiczenia.

13. Przedmiot do wyboru F3_2b Podstawy towaroznawstwa

Cel kształcenia: zapoznanie z podstawami nauki o towaroznawstwie, podstawowymi pojęciami (definicje, klasyfikacje, prawne i ekonomiczne aspekty standaryzacji i unifikacji produktów) oraz problematyką jakości.

Treści merytoryczne: ewolucja nauk towaroznawczych. Społeczne, ekonomiczne i prawne aspekty wiedzy w zakresie towaroznawstwa. Krajowe, europejskie i światowe uregulowania prawne w zakresie nadzoru nad jakością towarów. Rodzajowa systematyka towarów z uwzględnieniem funkcji opakowań. Cykl życia towaru. Surowce odnawialne i nieodnawialne. Recykling towarów przemysłowych. Podstawy ładunkoznawstwa. Naturalna, techniczna i ekonomiczna podatność przewozowa ładunków. Badania i ocena jakości towarów.

Efekty uczenia się:

Wiedza (zna i rozumie): pojęcie „towar” i potrafi wymienić jego charakterystyczne cechy; główne instytucje zajmujące się problematyką jakości towarów i ich badaniem, a także certyfikowaniem.

Umiejętności (potrafi): wykorzystać wiedzę o miejscu towaroznawstwa w systemie nauk oraz o jego przedmiotowych i metodycznych powiązaniach z innymi dyscyplinami naukowym; ocenia i klasyfikuje towary.

Kompetencje społeczne (jest gotów do): współpracy w grupie oraz aktywnego udziału w dyskusji.

Forma prowadzenia zajęć: wykład, ćwiczenia.

14. Przedmiot do wyboru F3_3a Ilościowe badania marketingowe

Cel kształcenia: uzyskanie wiedzy na temat ilościowych metod badań marketingowych i możliwości ich praktycznego wykorzystania w przedsiębiorstwie.

Treści merytoryczne: fazy procesu badawczego w badaniach ilościowych. Planowanie badań. Przeprowadzenie badań. Analiza wyników badań. Główne błędy metodyczne w prowadzeniu badań marketingowych. Wybrane metody prowadzenia ilościowych badań marketingowych. Narzędzia informatyczne wspomagające prowadzenie ilościowych badań marketingowych.

Efekty uczenia się:

Wiedza (zna i rozumie): rodzaje wybranych metod ilościowych badań marketingowych oraz uwarunkowania ich zastosowania.

Umiejętności (potrafi): zastosować wybrane metody, narzędzia i techniki ilościowych badań marketingowych.

Kompetencje społeczne (jest gotów do): systematycznego uzupełniania swoich kompetencji z zakresu metod ilościowych badań marketingowych.

Forma prowadzenia zajęć: wykład, ćwiczenia.

15. Przedmiot do wyboru F3_3b Transfer wiedzy i technologii

Cel kształcenia: wyposażenie w podstawową wiedzę, umiejętności i kompetencje w zakresie śledzenia i kreowania innowacyjnych rozwiązań służących unowocześnieniu gospodarki i zwiększeniu jej konkurencyjności oraz poprawy efektywności.

Treści merytoryczne: podstawowe pojęcia związane z transferem wiedzy i technologii; Obszary współpracy nauka-praktyka; Możliwości wsparcia procesu transferu wiedzy i technologii; Komercjalizacja badań naukowych; Podmioty spin off i spin out; Rola klastrów w transferze wiedzy i technologii; Otoczenie instytucjonalne transferu wiedzy i technologii; Inkubatory biznesu jako forma wsparcia sektora MSP; Horyzont 2020 jako instrument stymulowania współpracy nauka-praktyka; Transfer wiedzy w organizacji; Kanały transferu wiedzy; Doradztwo i konsulting jako narzędzia stymulowania transferu wiedzy; Upowszechnianie i transfer wiedzy w wybranych sektorach gospodarki; Środowisko innowacyjne; Dobre praktyki w zakresie transferu wiedzy i technologii.

Efekty uczenia się:

Wiedza (zna i rozumie): procesy, zjawiska, podmioty, struktury i instytucje kreujące transfer wiedzy i innowacji; zna zasady tworzenia i rozwoju form indywidualnej przedsiębiorczości i stymulowania w niej rozwiązań innowacyjnych..

Umiejętności (potrafi): pozyskiwać dane do analizowania procesów i zjawisk innowacyjnych; potrafi ocenić rolę i znaczenie procesu transferu wiedzy jako narzędzia poprawy konkurencyjności gospodarki.

Kompetencje społeczne (jest gotów do): pogłębiania zdobytej wiedzy i umiejętności w zakresie zasad i metod transferu technologii.

Forma prowadzenia zajęć: wykład, ćwiczenia.

16. Przedmiot do wyboru F3_4a Marketing społeczny

Cel kształcenia: przekazanie wiedzy i umiejętności z zakresu problematyki komunikowania marketingowego w polityce społecznej.

Treści merytoryczne: wprowadzenie do marketingu społecznego. Zasady komunikacji i perswazji. Obrona przed manipulacją. Język przekazów marketingowych. Segmentacja, targeting i pozycjonowanie. Budowanie marki w marketingu społecznym. Metody i techniki marketingu społecznego. Badania w marketingu społecznym. Pomiar efektywności.

Efekty uczenia się:

Wiedza (zna i rozumie): pojęcia, zasady i techniki marketingu społecznego.

Umiejętności (potrafi): zastosować wybrane metody, narzędzia i techniki marketingu społecznego.

Kompetencje społeczne (jest gotów do): współpracy w grupie nad projektem z zakresu marketingu społecznego.

Forma prowadzenia zajęć: wykład, ćwiczenia.

17. Przedmiot do wyboru F3_4b Techniki sprzedaży

Cel kształcenia: przekazanie wiedzy i umiejętności z zakresu skutecznych metod i narzędzi sprzedaży wykorzystywanych na różnych rynkach produktowych.

Treści merytoryczne: sprzedaż. Charakterystyka klienta. Umawianie się na spotkanie - telefon. Komunikacja – porozumiewanie się. Komunikacja werbalna i niewerbalna. Kierowanie rozmową. Zasady pozytywnej autoprezentacji. Zastrzeżenia i wątpliwości klienta. Finalizacja sprzedaży. Kategorie klientów. Zasady i techniki negocjacyjne. Rozmowy negocjacyjne. Metamodel w negocjacjach.

Efekty uczenia się:

Wiedza (zna i rozumie): kategorie i typy klientów, style i techniki negocjacji; zna mechanizm zachowań klienta i zasady budowania oraz utrzymywania więzi z klientem.

Umiejętności (potrafi): zrozumieć i analizować potrzeby klienta i proces jego obsługi.

Kompetencje społeczne (jest gotów do): doskonalenia nabytej wiedzy i umiejętności z zakresu sprzedażowej obsługi klienta.

Forma prowadzenia zajęć: wykład, ćwiczenia.

18. Przedmiot do wyboru F3_5a Kreowanie rynków

Cel kształcenia: przekazanie wiedzy na temat głównych zasad funkcjonowania rynków oraz metod stosowanych do kreowania i analizy rynku.

Treści merytoryczne: rynek jako przedmiot analizy. Elementy rynku i relacje między nimi. Cenowa i dochodowa analiza pojemności rynku. Analiza chłonności rynku. Twórcze metody kreowania nowych rynków. Analiza aktywizacji potrzeb i popytu. Analiza popytu kształtującego się, trendów i wahań sezonowych. Budowa i interpretacja modeli trendu oraz ich parametrów.

Efekty uczenia się:

Wiedza (zna i rozumie): mechanizm funkcjonowania i analizowania rynku oraz prognozowania trendów rynkowych.

Umiejętności (potrafi): zastosować wybrane metody stosowane do analizy wybranych obszarów rynku oraz potencjału nowych rynków.

Kompetencje społeczne (jest gotów do): systematycznej analizy otoczenia społeczno-gospodarczego w celu prognozowania rozwoju rynków.

Forma prowadzenia zajęć: wykład, ćwiczenia.

19. Przedmiot do wyboru F3_5b Mikroekonomia konkurencyjności

Cel kształcenia: kształtowanie postaw przedsiębiorczych oraz zapoznanie z mikroekonomicznym mechanizmem rynkowym, z uwzględnieniem konkurencji i konkurencyjności.

Treści merytoryczne: wstęp do problematyki konkurencyjności firm, branż i konkurencji międzynarodowej. Narzędzia wykorzystywane w analizie przewagi konkurencyjnej regionów (model diamentu, klastry). Problematyka polityki gospodarczej służącej wzmocnieniu konkurencyjności na różnych poziomach rozwoju gospodarczego i w różnych rodzajach regionów. Problematyka instytucji działających na rzecz wzmocnienia konkurencyjności.

Efekty uczenia się:

Wiedza (zna i rozumie): podstawowe pojęcia i mechanizmy związane z konkurencyjnością podmiotów gospodarczych i związków między nimi, w ujęciu krajowym i międzynarodowym.

Umiejętności (potrafi): wykorzystywać poznane metody i narzędzia do analizy konkurencyjności firm i branż; ocenić narzędzia polityki gospodarczej służącej wzmocnieniu konkurencyjności.

Kompetencje społeczne (jest gotów do): myślenia i działania w sposób przedsiębiorczy, z uwzględnieniem konkurencyjnych uwarunkowań rynku.

Forma prowadzenia zajęć: wykład, ćwiczenia.

20. Przedmiot do wyboru F3_6a Business and finance in the global market (w j. angielskim)

Cel kształcenia: przekazanie wiedzy i umiejętności z zakresu modeli biznesu i uwarunkowań finansowych w środowisku międzynarodowym

Treści merytoryczne: istota biznesu w kontekście międzynarodowym; czynniki determinujące finanse międzynarodowe; rynek walutowy – istota i ryzyko. Cechy i funkcjonowanie korporacji transnarodowych. Proces globalizacji gospodarczej – przyczyny i skutki.

Efekty uczenia się:

Wiedza (zna i rozumie): istotę biznesu międzynarodowego, mechanizmy finansów międzynarodowych oraz funkcjonowanie rynków w procesie globalizacji.

Umiejętności (potrafi): ocenić otoczenie międzynarodowe przedsiębiorstwa, wskazać na czynniki wpływające na kurs walutowy, wytłumaczyć cele działalności korporacji transnarodowych.

Kompetencje społeczne (jest gotów do): dalszej analizy dynamicznie zmieniającego się otoczenia międzynarodowego.

Forma prowadzenia zajęć: wykład, ćwiczenia.

21. Przedmiot do wyboru F3_6b E-biznes

Cel kształcenia: poznanie zasad prowadzenia biznesu opierającego się na rozwiązaniach telematycznych, w szczególności aplikacjach internetowych w zakresie realizowania transakcji elektronicznych i procesów do niej prowadzących, które przekształcają zależności biznesowe w obrębie B2C, B2B czy pomiędzy konsumentami, C2C. Ponadto wskazanie roli e-biznesu, którą stanowi w gospodarce jako nowe źródło efektywności, szybkości, innowacyjności i nowych sposobów tworzenia wartości w organizacji, dla organizacji i dla rynku.

Treści merytoryczne: gospodarka sieciowa: pojęcia, znaczenie, funkcjonowanie i perspektywy rozwoju; Rynki dóbr i usług cyfrowych: elementy, mechanizmy i efekty gospodarcze; Strategie e-biznesowe i ich zastosowanie: zarządzanie łańcuchem dostaw, e-marketing, zarządzanie relacjami; konkurencyjny aspekt e-biznesu; gotowość technologiczna firmy i nabywcy; regulacje prawne w e-biznesie

Efekty uczenia się:

Wiedza (zna i rozumie): istotę biznesu elektronicznego, zna podstawowe pojęcia z tego zakresu, jego miejsce w systemie nauk ekonomicznych i technicznych. Zna ogólne zasady działalności biznesowej, w tym w zakresie relacji między podmiotami biznesowymi z wykorzystaniem technologii ICT.

Umiejętności (potrafi): właściwie analizować przyczyny i przebieg procesów wymiany informacji, zastosować właściwie technologie stosowane w działalności biznesowej w Internecie, szczególnie w zakresie inżynierii ich stosowania oraz przygotować i prezentować ją metodą pisemną i ustną.

Kompetencje społeczne (jest gotów do): posługiwania się technikami informacyjno-komunikacyjnymi właściwymi do realizacji zadań typowych dla działalności biznesowej.

Forma prowadzenia zajęć: wykład, ćwiczenia.

V. PRAKTYKA

1. PRAKTYKA DYPLOMOWA/PRACTICE

Cel kształcenia: rozszerzenie wiedzy oraz kształtowanie umiejętności jej praktycznego wykorzystania, kształtowanie samodzielności i odpowiedzialności w zakresie powierzonych zadań; kształtowanie umiejętności analitycznych, organizacyjnych, interpersonalnych, negocjacyjnych, umiejętności pracy zespołowej itp.; doskonalenie metod pracy naukowej; realizacja badań własnych dyplomanta.

Treści merytoryczne: doskonalenie umiejętności z zakresu zarządzania. Wykształcenie umiejętności pracy samodzielnej. Prowadzenie podstawowych badań naukowych związanych

z tematyką przygotowywanej pracy dyplomowej; zestawienie i analiza wyników badań; doskonalenie umiejętności dyskusji naukowej.

Efekty uczenia się:

Wiedza (zna i rozumie): metody badań i analiz wykorzystywanych w nauce w zakresie zarządzania.

Umiejętności (potrafi): wykorzystać metody i narzędzia badawcze odpowiednie dla dyscypliny naukowej nauki o zarządzaniu i jakości.

Kompetencje społeczne (jest gotów do): samodzielności i odpowiedzialności w zakresie powierzonych zadań.

Forma prowadzenia zajęć: praktyka.

VI. INNE

1. Szkolenie w zakresie bezpieczeństwa i higieny pracy/Occupational health and safety

Cel kształcenia: przekazanie podstawowych wiadomości na temat ogólnych zasad postępowania w razie wypadku podczas nauki i w sytuacjach zagrożeń, okoliczności i przyczyn wypadków studentów, zasad udzielania pierwszej pomocy w razie wypadku, jak również wskazanie potencjalnych zagrożeń, z jakimi mogą zetknąć się studenci.

Treści merytoryczne: regulacje prawne z zakresu bezpieczeństwa i higieny pracy. Obowiązujące ustawy, rozporządzenia w sprawie bezpieczeństwa i higieny pracy w uczelniach. Identyfikacja, analiza i ocena zagrożeń dla życia i zdrowia na poszczególnych kierunkach studiów (czynniki niebezpieczne, szkodliwe i uciążliwe). Analiza okoliczności i przyczyn wypadków studentów: omówienie przyczyn wypadków. Ogólne zasady postępowania w razie wypadku podczas nauki i w sytuacjach zagrożeń (np. pożaru). Zasady udzielania pierwszej pomocy w razie wypadku – apteczka pierwszej pomocy.

Efekty uczenia się:

Wiedza (zna i rozumie): ogólne zasady postępowania w razie wypadku podczas nauki i w sytuacjach zagrożeń, okoliczności i przyczyn wypadków, zasady udzielania pierwszej pomocy w razie wypadku.

Umiejętności (potrafi): postępować z materiałami niebezpiecznymi i szkodliwymi dla zdrowia, zna zasady bezpieczeństwa związane z pracą; posługiwać się środkami ochrony indywidualnej i środkami ratunkowymi, w tym posiada umiejętność udzielania pierwszej pomocy.

Kompetencje społeczne (jest gotów do): postępowania z materiałami niebezpiecznymi i szkodliwymi dla zdrowia, dba o przestrzeganie zasad BHP przez siebie i swoich kolegów, wykazuje odpowiedzialność za bezpieczeństwo i higienę pracy w swoim otoczeniu, angażuje się w podejmowanie czynności ratunkowych.

Forma prowadzenia zajęć: wykład.

2. Etykieta/Etiquette

Cel kształcenia: przekazanie wiedzy i umiejętności dotyczących zasad savoir-vivre'u w życiu codziennym.

Treści merytoryczne: podstawowe zagadnienia dotyczące zasad savoir-vivre'u w życiu codziennym (zwroty grzecznościowe, powitania, rozmowa przez telefon, podstawowe zasady etykiety oraz precedencji w miejscach publicznych). Etykieta uniwersytecka (precedencja, tytułowanie, zasady korespondencji). Etykieta biznesowa (dostosowanie ubioru do okoliczności, zasady przedstawiania, przygotowanie się do rozmowy kwalifikacyjnej).

Efekty uczenia się:

Wiedza (zna i rozumie): główne zasady savoir-vivre'u w życiu codziennym i uniwersyteckim.

Umiejętności (potrafi): zachowywać się stosownie w życiu publicznym.

Kompetencje społeczne (jest gotów do): dostosowania odpowiedniej etykiety do poszczególnych sytuacji życia codziennego.

Forma prowadzenia zajęć: wykład.

3. Ochrona własności intelektualnej/Protection of intellectual property

Cel kształcenia: zapoznanie z regulacjami w zakresie prawa własności intelektualnej - zasadami, pojęciami, wybranymi procedurami.

Treści merytoryczne: podstawy prawne ochrony własności intelektualnej. Pojęcie własności intelektualnej. Podmioty prawa własności intelektualnej. treść prawa własności intelektualnej -

prawa autorskie i pokrewne. Ograniczenia praw autorskich. Dozwolony użytek osobisty i publiczny utworów. Naruszenie praw autorskich (plagiat i piractwo intelektualne).

Efekty uczenia się:

Wiedza (zna i rozumie): ustawowy aparat pojęciowy związany z ochroną prawną własności intelektualnej; pola eksploatacji utworów i tryby ich użytku.

Umiejętności (potrafi): dokonać identyfikacji oraz implementacji dozwolonych pól eksploatacji utworów w toku analizy krytycznej oraz działalności naukowej w środowisku akademickim.

Kompetencje społeczne (jest gotów do): korzystania z ustawowych pól eksploatacji utworów w środowisku akademickim oraz życiu prywatnym (np. środowisku sieciowym).

Forma prowadzenia zajęć: wykład.

4. Ergonomia/Ergonomics

Cel kształcenia: przybliżenie podstawowych zagadnień związanych z ergonomią rozumianą w sensie interdyscyplinarnym, uświadomienie zagrożeń i problemów (także zdrowotnych) związanych z niewłaściwymi rozwiązaniami ergonomicznymi na stanowiskach pracy zawodowej oraz w życiu pozazawodowym, a także korzyści wynikających z prawidłowych działań w tym zakresie.

Treści merytoryczne: ergonomia – podstawowe pojęcia i definicje. Ergonomia jako nauka interdyscyplinarna. Główne nurty w ergonomii: ergonomia stanowiska pracy (wysiłek fizyczny na stanowisku pracy, wysiłek psychiczny na stanowisku pracy, dostosowanie antropometryczne stanowiska pracy, materialne środowisko pracy), ergonomia produktu – inżynieria ergonomicznej jakości, ergonomia dla osób starszych i niepełnosprawnych. Ergonomia pracy stojącej i siedzącej.

Efekty uczenia się:

Wiedza (zna i rozumie): podstawowe pojęcia związane z ergonomią, ze szczególnym uwzględnieniem ergonomii stanowiska pracy.

Umiejętności (potrafi): dokonać oceny (w zakresie podstawowym) warunków w pracy zawodowej oraz podczas aktywności pozazawodowej ze względu na problemy ergonomiczne i zagrożenia z tym związane.

Kompetencje społeczne (jest gotów do): reagowania na zagrożenia wynikające z wadliwych rozwiązań i nieprawidłowości w zakresie jakości ergonomicznej.

Forma prowadzenia zajęć: wykład.