



Karta przedmiotu

Nazwa i kod przedmiotu	Zasady przedsiębiorczości i zarządzania, PG_00053921						
Kierunek studiów	Automatyka, cybernetyka i robotyka						
Data rozpoczęcia studiów	październik 2023 r.	Rok akademicki realizacji przedmiotu			2025/2026		
Poziom kształcenia	I stopnia - inżynierskie	Grupa zajęć			Grupa zajęć obowiązkowych z zakresu kierunku studiów Grupa zajęć z obszarów nauk humanistycznych lub nauk społecznych		
Forma studiów	stacjonarne	Sposób realizacji			na uczelni		
Rok studiów	3	Język wykładowy			polski		
Semestr studiów	5	Liczba punktów ECTS			2.0		
Profil kształcenia	ogólnoakademicki	Forma zaliczenia			zaliczenie		
Jednostka prowadząca	Wydział Elektroniki, Telekomunikacji i Informatyki -> Katedra Systemów Decyzyjnych i Robotyki						
Imię i nazwisko wykładowcy (wykładowców)	Od odpowiedzialny za przedmiot	dr hab. inż. Marcin Gnyba					
	Prowadzący zajęcia z przedmiotu	dr hab. inż. Marcin Gnyba					
Formy zajęć i metody nauczania	Forma zajęć	Wykład	Ćwiczenia	Laboratorium	Projekt	Seminarium	RAZEM
	Liczba godzin zajęć	15.0	0.0	0.0	0.0	0.0	15
	W tym liczba godzin zajęć na odległość: 0.0						
Aktywność studenta i liczba godzin pracy	Aktywność studenta	Udział w zajęciach dydaktycznych, objętych planem studiów	Udział w konsultacjach		Praca własna studenta		RAZEM
	Liczba godzin pracy studenta	15	4.0		31.0		50
Cel przedmiotu	Student uzyska wiedzę w zakresie kierowania firmą hi-tech we wszystkich aspektach jej działalności, ze szczególnym uwzględnieniem zagadnień marketingu.						

Efekty uczenia się przedmiotu	Efekt kierunkowy	Efekt z przedmiotu	Sposób weryfikacji i oceny efektu
	[K6_U08] potrafi przy identyfikacji i formułowaniu specyfikacji zadań inżynierskich związanych z kierunkiem studiów oraz ich rozwiązywaniu: – wykorzystać metody analityczne, symulacyjne i eksperymentalne, – dostrzegać ich aspekty systemowe i pozatechniczne, – dokonać wstępnej oceny ekonomicznej proponowanych rozwiązań i podejmowanych działań inżynierskich	Student wyjaśnia i opisuje zagadnienia w zakresie organizacji przedsiębiorczości, w szczególności marketingu i organizacji działu sprzedaży.	[SU2] Ocena umiejętności analizy informacji [SU4] Ocena umiejętności korzystania z metod i narzędzi
	[K6_W08] zna i rozumie fundamentalne dylematy współczesnej cywilizacji oraz podstawowe ekonomiczne, prawne i inne uwarunkowania różnych rodzajów działań związanych z kierunkiem studiów, w tym podstawowe pojęcia i zasady z zakresu ochrony własności przemysłowej i prawa autorskiego	Student wyjaśnia i opisuje zagadnienia w zakresie organizacji przedsiębiorczości, w szczególności marketingu i organizacji działu sprzedaży.	[SW1] Ocena wiedzy faktograficznej
	[K6_W07] zna i rozumie w zaawansowanym stopniu ogólne zasady tworzenia i rozwoju podmiotów gospodarczych, form indywidualnej przedsiębiorczości i prowadzenia przedsięwzięć w dziedzinie specyficznej dla kierunku studiów	Student wyjaśnia i opisuje zagadnienia w zakresie organizacji przedsiębiorczości, w szczególności marketingu i organizacji działu sprzedaży.	[SW1] Ocena wiedzy faktograficznej
	[K6_W06] zna i rozumie podstawowe procesy zachodzące w cyklu życia urządzeń, obiektów i systemów specyficznych dla danego kierunku studiów	Student wyjaśnia i opisuje zagadnienia w zakresie organizacji przedsiębiorczości, w szczególności marketingu i organizacji działu sprzedaży.	[SW1] Ocena wiedzy faktograficznej
	[K6_W03] zna i rozumie w zaawansowanym stopniu budowę i zasady działania komponentów i systemów związanych z kierunkiem studiów, w tym teorie, metody i złożone zależności między nimi oraz wybrane zagadnienia szczegółowe – właściwe dla programu kształcenia	Student wyjaśnia i opisuje zagadnienia w zakresie organizacji przedsiębiorczości, w szczególności marketingu i organizacji działu sprzedaży.	[SW1] Ocena wiedzy faktograficznej
Treści przedmiotu	<ol style="list-style-type: none"> 1. Warunki opłacalności prowadzenia biznesu. 2. Definicja specyfikacji funkcjonalnej i technicznej 3. Klasyfikacja rodzajów przedsiębiorczości 4. Schemat funkcjonalny firmy hi-tec średniej wielkości 5. Marketing 6. Konflikty pomiędzy działem Mktg i R&D 7. Pozyskiwanie kapitału od venture-capital 8. Organizacja Działu Sprzedaży 9. Priorytetyzacja 10. Podejmowanie decyzji z użyciem algorytmu Markowa 		
Wymagania wstępne i dodatkowe	Nie ma wymagań		
Sposoby i kryteria oceniania osiągniętych efektów uczenia się	Sposób oceniania (składowe)	Próg zaliczeniowy	Składowa oceny końcowej
	Projekt	30.0%	30.0%
	Kolokwium	51.0%	70.0%

Zalecana lista lektur	Podstawowa lista lektur	notatki studenta z wykładu
	Uzupełniająca lista lektur	Brak zaleceń
	Adresy eZasobów	Adresy na platformie eNauczanie:
Przykładowe zagadnienia/ przykładowe pytania/ realizowane zadania		
Praktyki zawodowe w ramach przedmiotu	Nie dotyczy	