



Karta przedmiotu

| | | | | | | | |
|--|---|---|------------------------|-----------------------|--|------------|-------|
| Nazwa i kod przedmiotu | Zasady przedsiębiorczości i zarządzania, PG_00048070 | | | | | | |
| Kierunek studiów | Elektronika i telekomunikacja | | | | | | |
| 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 | 6 | Liczba punktów ECTS | | | 2.0 | | |
| Profil kształcenia | ogólnoakademicki | Forma zaliczenia | | | zaliczenie | | |
| Jednostka prowadząca | Wydział Elektroniki, Telekomunikacji i Informatyki -> Katedra Sygnałów i Systemów WETI | | | | | | |
| Imię i nazwisko wykładowcy (wykładowców) | 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 | 15.0 | 0.0 | 30 |
| | 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 | 30 | 2.0 | 18.0 | 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. | [SU1] Ocena realizacji zadania [SU2] Ocena umiejętności analizy informacji [SU5] Ocena umiejętności zaprezentowania wyników realizacji zadania |
| | [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_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_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 |
| 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 osiąganych efektów uczenia się | Sposób oceniania (składowe) | Próg zaliczeniowy | Składowa oceny końcowej |
| | Kolokwium | 51.0% | 70.0% |
| | Projekt | 30.0% | 30.0% |
| Zalecana lista lektur | Podstawowa lista lektur | notatki studenta z wykładu | |
| | Uzupełniająca lista lektur | Nie ma wymagań | |
| | Adresy eZasobów | Adresy na platformie eNauczanie: | |
| Przykładowe zagadnienia/ przykładowe pytania/ realizowane zadania | | | |
| Praktyki zawodowe w ramach przedmiotu | Nie dotyczy | | |