



Karta przedmiotu

Nazwa i kod przedmiotu	Zasady przedsiębiorczości i zarządzania, PG_00048070						
Kierunek studiów	Elektronika i telekomunikacja						
Data rozpoczęcia studiów	październik 2026 r.	Rok akademicki realizacji przedmiotu	2026/2027				
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	1	Język wykładowy	polski				
Semestr studiów	2	Liczba punktów ECTS	2.0				
Profil kształcenia	ogólnoakademicki	Forma zaliczenia	zaliczenie				
Jednostka prowadząca	Wydziały Politechniki Gdańskiej -> Wydział Elektroniki, Telekomunikacji i Informatyki -> Katedra Sygnałów i Systemów						
Imię i nazwisko wykładowcy (wykładowców)	Odpowiedzialny za przedmiot	dr hab. inż. Marcin Gnyba					
	Prowadzący zajęcia z przedmiotu	dr hab. inż. Marcin Gnyba dr inż. Adrian Olejnik mgr inż. Patryk Sokołowski					
Formy zajęć	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		
Treści przedmiotu	Treści przedmiotu - wykład 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	Nie ma wymagań	
	Adresy eZasobów		
Przykładowe zagadnienia/ przykładowe pytania/ realizowane zadania			
Zajęcia praktyczne w ramach przedmiotu	Nie dotyczy		

Dokument wygenerowany elektronicznie. Nie wymaga pieczęci ani podpisu.