

**DODATKOWE PRZEDMIOTY  
WPROWADZONE DO PROGRAMU STUDIÓW  
NA STUDIACH I STOPNIA  
NA KIERUNKU: ZARZĄDZANIE (profil praktyczny)  
w ramach projektu  
„KPK- Kompleksowy Program Kształcenia w PWSliP w Łomży”  
nr projektu WND-POWR.03.05.00-00-Z040/17-01  
w roku akademickim 2022/2023**

str. 1

## Spis treści:

|            |                                                                  |          |
|------------|------------------------------------------------------------------|----------|
| <b>I</b>   | <b>Informacje podstawowe .....</b>                               | <b>3</b> |
| <b>II</b>  | <b>Efekty uczenia się .....</b>                                  | <b>3</b> |
| <b>III</b> | <b>Dodatkowy przedmiot wprowadzony do programu studiów .....</b> | <b>4</b> |
| <b>IV</b>  | <b>Sylabus .....</b>                                             | <b>5</b> |

str. 2

## I - INFORMACJE PODSTAWOWE

1. Jednostka prowadząca studia: Akademia Nauk Stosowanych w Łomży; Wydział Nauk Społecznych i Humanistycznych
2. Poziom kształcenia: studia I stopnia
3. Profil kształcenia: praktyczny
4. Forma studiów: stacjonarne, niestacjonarne
5. Łączna liczba dodatkowych punktów ECTS: 2

## II – EFEKTY UCZENIA SIĘ

### 1. Realizowane efekty uczenia się

Efekty uczenia się na studiach I stopnia na kierunku Zarządzanie osiągane są poprzez realizację dodatkowego przedmiotu wprowadzonego do programu studiów w ramach projektu „KPK – Kompleksowy Program Kształcenia w PWSliP w Łomży nr projektu WND-POWR.03.05.00-00-Z040/17-01.

**Tabela 1. EFEKTY UCZENIA SIĘ Z ODNIESIENIEM DO KIERUNKOWYCH EFEKTÓW UCZENIA SIĘ OSIĄGANE W RAMACH DODATKOWEGO PRZEDMIOTU**

| Dodatkowy przedmiot wprowadzony do programu studiów | Odniesienie do kierunkowych efektów uczenia się w zakresie |                                           |                          |
|-----------------------------------------------------|------------------------------------------------------------|-------------------------------------------|--------------------------|
|                                                     | wiedzy:                                                    | umiejętności:                             | kompetencji społecznych: |
| Symulacje biznesowe                                 | K_W05<br>K_W08<br>K_W09                                    | K_U01<br>K_U02<br>K_U03<br>K_U06<br>K_U14 | K_K03<br>K_K04           |

str. 3

### III – DODATKOWY PRZEDMIOT WPROWADZONY DO PROGRAMU STUDIÓW

| Lp           | Nazwa przedmiotu    | L. godz.<br>na studiach<br>stacjonarnych | L. godz.<br>na studiach<br>niestacjonarnych | Liczba<br>pkt.<br>ECTS | Forma<br>zał. |
|--------------|---------------------|------------------------------------------|---------------------------------------------|------------------------|---------------|
| 1            | Symulacje biznesowe | 20                                       | 12                                          | 2                      | Zal.          |
| <b>RAZEM</b> |                     | <b>20</b>                                | <b>12</b>                                   | <b>2</b>               |               |

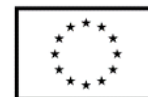
*\*zgodnie harmonogramem realizacji projektu „KPK- Kompleksowy Program Kształcenia w PWSliP w Łomży”*

str. 4



**Fundusze  
Europejskie**  
Wiedza Edukacja Rozwój

**Unia Europejska**  
Europejski Fundusz Społeczny



Projekt „KPK – Kompleksowy Program Kształcenia w PWSliP w Łomży”  
nr POWR.03.05.00-00-z040/17 współfinansowany ze środków Europejskiego Funduszu Społecznego  
w ramach Programu Operacyjnego Wiedza Edukacja Rozwój

#### IV- SYLABUS REALIZOWANEGO PRZEDMIOTU

|                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                |                   |                                   |                         |
|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------|-----------------------------------|-------------------------|
| <b>Nazwa przedmiotu</b>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                        |                   | <b>SYMULACJE BIZNESOWE</b>        |                         |
| <b>Liczba pkt ECTS</b>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                         |                   | <b>2</b>                          |                         |
| <b>Kierunek studiów</b>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                        |                   | <b>Poziom kształcenia</b>         | <b>Rok akademicki</b>   |
| <b>ZARZĄDZANIE</b>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                             |                   | <b>Studia I stopnia</b>           | <b>2022/2023</b>        |
| <b>Profil studiów</b>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                          | <b>praktyczny</b> |                                   |                         |
| <b>rok studiów</b>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                             | <b>semestr</b>    | <b>Forma studiów</b>              | <b>Język przedmiotu</b> |
| <b>III</b>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                     | <b>VI</b>         | <b>Stacjonarne/Niestacjonarne</b> | <b>polski</b>           |
| <b>Metody dydaktyczne oraz ogólna forma zaliczenia przedmiotu</b>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                              |                   |                                   |                         |
| <p><i>Ćwiczenia praktyczne</i> realizowane z wykorzystaniem metody problemowej a w szczególności:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- metody przypadków (case study/kazusy)</li> <li>- metody sytuacyjnej*</li> </ul> <p><i>Ćwiczenia praktyczne:</i></p> <p>Zajęcia realizowane są z wykorzystaniem aktywizujących metod dydaktycznych - symulacji biznesowej Marketplace, w której uczestnicy gry pełnią rolę menedżerów i zarządzają wirtualnymi firmami w warunkach konkurencji rynkowej.</p> <p>Kluczowym elementem gry jest rywalizacja pomiędzy zespołami utworzonymi w ramach zajęć dydaktycznych.</p> <p>*w/w metoda dydaktyczna odpowiada formie zajęć określonej w <b>ścieżce 2</b>, a zdefiniowanej w ramach projektu KPK – Kompleksowy program kształcenia w PWSliP w Łomży nr POWR.03.05.00-00-z040/17</p>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                              |                   |                                   |                         |
| <b>Formy zaliczenia przedmiotu</b>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                             |                   |                                   |                         |
| <p><i>Ćwiczenia praktyczne:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– Wynik uzyskany w środowisku symulacji 30 %</li> <li>– Prezentacja multimedialna 20%</li> <li>– Raporty podsumowujące działalność podmiotów 30%</li> <li>– Aktywna obecność w trakcie zajęć oraz udokumentowana aktywność studenta przy wykorzystywaniu symulacji komputerowej w trakcie zajęć oraz poza uczelnią 20%</li> </ul> <p>Końcowa weryfikacja umiejętności: egzamin/zaliczenie i raport porównawczy uzyskanych wyników bilansu kompetencji na wejściu/wyjściu u osób uczących się na zmodyfikowanych kierunkach</p> <p>*Dodatkowo na podstawie przeprowadzonego przez zespół projektowy KPK – Kompleksowy program kształcenia w PWSliP w Łomży nr POWR.03.05.00-00-z040/17 bilansu kompetencji zostanie określone jakich umiejętności i wiedzy brakuje studentom z zakresu kompetencji zawodowych, analitycznych i komunikacyjnych oraz w jakim stopniu zostały uzupełnione na koniec uczestnictwa w projekcie tj. uzyskania formalnego wyniku oceny w formie np. egzaminu, testu, rozmowy oceniającej na podstawie opracowanych kryteriów oceny i jego walidacji potwierdzonego przez realizatora kursu, co będzie oznaczało, że dana osoba uzyskała efekt uczenia się spełniając określone standardy zawarte w ramowym programie Studiów/Sylabusie</p> |                   |                                   |                         |

str. 5

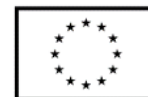
| Pełny opis przedmiotu |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                          |
|-----------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 1.                    | <b>ZORGANIZOWANIE FIRMY.</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Określenie pożądanego wizerunku firmy</li> <li>• Skupienie na pracy zespołowej w drodze do osiągnięcia założonych celów (Ocena umiejętności i stylu pracy członków zespołu, przydział zakresu odpowiedzialności i wybór prezesa; Zorganizowanie pracy i określenie celów osobistych; Określenie sposobu zarządzania organizacją i ustalenie norm grupowych)</li> <li>• Sprzedaż akcji zwyczajnych zespołowi zarządzającemu firmą</li> <li>• Zlecenie wykonania badania rynku</li> </ul>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                            |
| 2.                    | <b>WEJŚCIE NA RYNEK ABY PRZETESTOWAĆ STRATEGIĘ I ZAŁOŻENIA DOTYCZĄCE RYNKU.</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Zarządzanie biurami sprzedaży (Zatrudnienie sprzedawców - wybór treningu ukierunkowanego na dany segment; Ustalenie cen produktów - promocje cenowe; Ustalenie priorytetów sprzedaży; Wybór ekspozycji w punkcie sprzedaży (POP); Otwarcie nowych biur sprzedaży)</li> <li>• Reklama (Projekt hasła reklamowego; Umieszczanie reklam w mediach i ich częstotliwość)</li> <li>• Ustalenie planu produkcji dla kwartału (Prognozowanie popytu dla poszczególnych marek; Ustalenie harmonogramu produkcji dla bieżącego kwartału - moce produkcyjne, kontrola zapasów; Przeprowadzanie symulacji procesu produkcyjnego)</li> <li>• Zabudżetowanie badań rynku</li> <li>• Sprzedaż akcji zwyczajnych zespołowi zarządzającemu firmą</li> <li>• Obliczenie pro forma cash flow</li> </ul>                                                                                                                                                                                                                                                                                            |
| 3.                    | <b>OCENA WYNIKÓW RYNKU TESTOWEGO ORAZ KOREKTA STRATEGII, STAWANIE SIĘ ORGANIZACJĄ UCZĄCĄ SIĘ.</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Ocena wyniku finansowego (Analiza rentowności)</li> <li>• Ocena wyniku rynkowego (Opinie konsumentów - projekty marek, ceny, reklamy i kadra handlowa; Popyt rynkowy - według firm, produktów i przypadający na sprzedawcę; Taktyki konkurencji - segmenty docelowe i wybór taktyk marketingowych)</li> <li>• Zabudżetowanie badań rynku</li> <li>• Odpowiednia korekta taktyk marketingowych oraz kontynuacja marketingu testowego (Projekty marek; Ceny produktów, promocje cenowe, priorytet sprzedaży i ekspozycje w punkcie sprzedaży (POP); Lokalizacje biur sprzedaży; Liczba sprzedawców i ich przydział; Hasło reklamowe; Umieszczanie reklam w mediach i ich częstotliwość)</li> <li>• Produkcja (Analiza wyników produkcji z poprzedniego kwartału; Moce produkcyjne; Sterowanie zapasami; Przeprowadzanie symulacji procesu produkcyjnego; Inwestycja w moce produkcyjne zakładu)</li> <li>• Zabudżetowanie badań rynku</li> <li>• Sprzedaż akcji zwyczajnych zespołowi zarządzającemu firmą</li> <li>• Obliczenie pro forma cash flow</li> </ul> |

str. 6



**Fundusze Europejskie**  
Wiedza Edukacja Rozwój

**Unia Europejska**  
Europejski Fundusz Społeczny



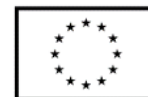
|    |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                        |
|----|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 4. | <p><b>POSZUKIWANIE ZEWNĘTRZNEGO FINANSOWANIA - PRZYGOTOWANIE BIZNESPLANU I NEGOCJOWANIE INWESTYCJI.</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Ocena wyniku finansowego (Analiza rentowności)</li> <li>• Ocena wyniku rynkowego (Opinie konsumentów - projekty marek, ceny, reklamy i kadra handlowa; Popyt rynkowy - według firm, produktów i przypadający na sprzedawcę; Taktyki konkurencji - segmenty docelowe i wybór taktyk marketingowych)</li> <li>• Sformułowanie dwuletniego biznesplanu (Cele marketingowe, finansowe i własnościowe; Strategia marketingowa; Strategia produkcyjna; Strategia finansowa; Przepływy środków pieniężnych Pro forma i sprawozdania finansowe; Rozmiar zapotrzebowania na kapitał inwestycyjny, ilość zaoferowanych akcji oraz cena akcji)</li> <li>• Przedstawienie biznesplanu potencjalnym inwestorom i wynegocjowanie emisji akcji zwyczajnych w zamian za inwestycje</li> <li>• Rozpoczęcie globalnej realizacji biznesplanu</li> <li>• Inwestycja w prace badawczo-rozwojowe nad nowymi technologiami</li> <li>• Rozszerzanie taktyk marketingowych (Projekty marek; Lokalizacje biur sprzedaży; Kadra handlowa; Hasło reklamowe; Umieszczanie reklam w mediach i ich częstotliwość)</li> <li>• Produkcja (Analiza wyników produkcji z poprzedniego kwartału; Moce produkcyjne; Sterowanie zapasami; Przeprowadzanie symulacji procesu produkcyjnego; Inwestycja w moce produkcyjne zakładu)</li> <li>• Zabudżetowanie badań rynku</li> <li>• Obliczenie pro forma cash flow</li> <li>• Przygotowanie planu taktycznego</li> </ul> |
| 5. | <p><b>MONITOROWANIE, KOREKTA, WYKONANIE.</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Ocena zespołu - samoocena swojej roli w zespole, włożonego wkładu w pracę zespołu oraz potrzebne korekty</li> <li>• Ocena wyników firmy - finansowego, rynkowego oraz marketingowego</li> <li>• Umiejętna korekta strategii (Nieprzewidziane posunięcia konkurencji; Możliwości finansowe)</li> <li>• Marketing- dokonywanie przyrostowych zmian w taktykach (Wykorzystanie kalkulacji opartej na analizie działalności (Activity Based Costing) w celu oceny rentowności produktów i biur sprzedaży; Przeprowadzenie analizy popytu aby oszacować elastyczność produktu, cen, reklam i kadry handlowej)</li> <li>• Projekt marki (Stałe zwiększanie wyboru komponentów (R&amp;D); Wprowadzenie na rynek nowych produktów, zawierających nowe komponenty R&amp;D; Zapoznanie się z możliwościami udzielenia i zakupu licencji oraz stworzenia sojuszy strategicznych)</li> <li>• Kanały sprzedaży (Biura sprzedaży; Kadra handlowa)</li> <li>• Reklama (Oceny haseł reklamowych; Umieszczanie reklam w mediach i ich częstotliwość)</li> <li>• Produkcja - poprawa ekonomiki produkcji (Inwestycja w potencjał wytwórczy zakładu)</li> <li>• Zabudżetowanie badań rynku</li> <li>• Obliczenie pro forma cash flow</li> <li>• Zaplanowanie zmian w planie taktycznym</li> </ul>                                                                                                                                                                                                               |

str. 7



**Fundusze Europejskie**  
Wiedza Edukacja Rozwój

**Unia Europejska**  
Europejski Fundusz Społeczny



|                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                               |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                              |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 6.                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                            | <p><b>DALSZE MONITOROWANIE, KOREKTA, WYKONANIE.</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Zarządzanie strategią (Nieprzewidziane posunięcia konkurencji; Możliwości finansowe)</li> <li>• Marketing- dokonywanie przyrostowych zmian w taktykach (Wykorzystanie kalkulacji opartej na analizie działalności (Activity Based Costing) w celu oceny rentowności produktów i biur sprzedaży; Przeprowadzenie analizy popytu aby oszacować elastyczność produktu, cen, reklam i kadry handlowej)</li> <li>• Stała poprawa ocen dokonywanych przez konsumentów (Oceny marek - R&amp;D; Ceny - promocje cenowe; Hasła reklamowe)</li> <li>• Produkcja - poprawa ekonomiki produkcji (Inwestycja w potencjał wytwórczy zakładu)</li> <li>• Zabudżetowanie badań rynku</li> <li>• Obliczenie pro forma cash flow</li> <li>• Zaplanowanie zmian w planie taktycznym</li> </ul> |
| 7.                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                            | <p><b>RAPORT DLA RADY NADZORCZEJ.</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Ocena pracy zespołowej - samoocena swojej roli w zespole, włożonego wkładu w pracę zespołu oraz potrzebne korekty</li> <li>• Ocena wyniku finansowego (Analiza rentowności)</li> <li>• Ocena wyniku rynkowego (Opinie konsumentów - projekty marek, ceny i reklamy; Popyt rynkowy - według firm, produktów i przypadający na sprzedawcę; Taktyki konkurencji - segmenty docelowe i wybór taktyk marketingowych)</li> <li>• Przedstawienie Radzie Nadzorczej raportu z działalności firmy od momentu przedstawienia biznesplanu (Wynik rynkowy i finansowy; Wycena firmy; Odstępstwa od planu i ich uzasadnienie)</li> <li>• Prezentacja planów na przyszłość</li> </ul>                                                                                                                   |
| <b>Razem: 20 godz. na studiach stacjonarnych/ 12 godz. na studiach niestacjonarnych</b>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                       |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                              |
| <b>Literatura podstawowa i uzupełniająca/źródła:</b>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                          |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                              |
| <p>G. Gierszewska, M. Romanowska, <i>Analiza strategiczna przedsiębiorstwa</i>, Wyd. PWE Warszawa 2007 (biblioteka ANSL, baza KOHA)</p> <p>K. Oblój, <i>Strategia sukcesu firmy</i>, PWE, Warszawa 2000 (biblioteka ANSL, baza KOHA)</p> <p>K. Oblój, <i>Strategia organizacji w poszukiwaniu trwałej przewagi (biblioteka ANSL, baza KOHA) konkurencyjnej</i>, PWE, Warszawa 2006</p> <p>M.E. Porter, <i>Strategia konkurencji metody analizy sektorów i konkurentów</i>, MT Biznes Sp. z o. o, Warszawa 2006 (biblioteka ANSL, baza KOHA)</p> <p>Z. Pierścione, <i>Strategie konkurencji i rozwoju przedsiębiorstwa</i>, Wydaw. Naukowe PWN 2003 (biblioteka ANSL, baza KOHA)</p> <p><u>Źródła internetowe:</u><br/> <a href="http://www.marketplace.pl">www.marketplace.pl</a><br/> <a href="http://www.marketplace-simulation.com">www.marketplace-simulation.com</a></p> |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                              |

| Efekty uczenia się dla przedmiotu                                                                                                                      | Odniesienie do kierunkowych efektów uczenia się (symbol efektu) | Sposób weryfikacji efektów uczenia się |                                      |           |                         |                        |             |                        |                                 |                               |          |            |
|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------|----------------------------------------|--------------------------------------|-----------|-------------------------|------------------------|-------------|------------------------|---------------------------------|-------------------------------|----------|------------|
|                                                                                                                                                        |                                                                 | egzamin<br>pisemny/zaliczen            | egzamin<br>ustny/zaliczenie<br>ustne | kolokwium | projekt<br>indywidualny | Symulacja<br>biznesowa | prezentacja | Raport z<br>seminarium | praca w grupach<br>na zajęciach | aktywność na<br>zajęciach i w | dyskusja | Case study |
| <b>1_W</b><br>Ma podstawową wiedzę z zakresu strategii organizacji i zarządzania strategicznego                                                        | K_W05<br>K_W08<br>K_W09                                         |                                        |                                      |           |                         | X                      | X           | X                      |                                 |                               |          |            |
| <b>2_W</b><br>W dysponuje wiedzą z zakresu podstawowych obszarów funkcjonowania współczesnego przedsiębiorstwa                                         | K_W05<br>K_W08<br>K_W09                                         |                                        |                                      |           |                         | X                      | X           | X                      |                                 |                               |          |            |
| <b>1_U</b><br>potrafi planować strategicznie i operacyjnie działalność przedsiębiorstwa                                                                | K_U01<br>K_U02<br>K_U03<br>K_U06                                |                                        |                                      |           |                         | X                      | X           | X                      |                                 |                               |          |            |
| <b>2_U</b><br>potrafi prawidłowo interpretować otrzymane wyniki funkcjonowania przedsiębiorstwa i na ich podstawie podejmować decyzje o usprawnieniach | K_U01<br>K_U02<br>K_U03<br>K_U06                                |                                        |                                      |           |                         | X                      | X           | X                      |                                 | X                             |          |            |
| <b>3_U</b><br>potrafi współpracować w zespole, w tym                                                                                                   | K_U14                                                           |                                        |                                      |           |                         | X                      | X           |                        |                                 | X                             |          |            |



|                                                                                                                                                              |                                                                                                                                                                                                                               |  |  |  |  |   |   |  |  |   |  |  |
|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--|--|--|--|---|---|--|--|---|--|--|
| przyjmować różne role zespołowe, posiada umiejętności organizacyjne, które pozwalają na realizację celów związanych z projektowaniem i podejmowaniem działań |                                                                                                                                                                                                                               |  |  |  |  |   |   |  |  |   |  |  |
| <b>1_K</b><br>jest przygotowany do aktywnego uczestnictwa w opracowaniu, wdrażaniu dokumentów strategicznych                                                 | K_K03                                                                                                                                                                                                                         |  |  |  |  |   |   |  |  |   |  |  |
| <b>2_K</b><br>potrafi myśleć i działać w sposób przedsiębiorczy                                                                                              | K_K04                                                                                                                                                                                                                         |  |  |  |  | X | X |  |  | X |  |  |
|                                                                                                                                                              |                                                                                                                                                                                                                               |  |  |  |  |   |   |  |  |   |  |  |
| <b>Praca własna studenta</b>                                                                                                                                 | <ul style="list-style-type: none"> <li>– przygotowanie raportu,</li> <li>– aktywność studenta przy wykorzystywaniu symulacji komputerowej;</li> <li>– studiowanie literatury,</li> <li>– przygotowania prezentacji</li> </ul> |  |  |  |  |   |   |  |  |   |  |  |

\*zgodnie harmonogramem realizacji projektu „KPK- Kompleksowy Program Kształcenia w PWSliP w Łomży”

