

SYLABUS

DOTYCZY CYKLU KSZTAŁCENIA 2023-2025

(skrajne daty)

Rok akademicki 2023-24

1. PODSTAWOWE INFORMACJE O PRZEDMIOCIE

Nazwa przedmiotu	Strategie przedsiębiorcze
Kod przedmiotu*	
nazwa jednostki prowadzącej kierunek	Kolegium Nauk Humanistycznych
Nazwa jednostki realizującej przedmiot	Kolegium Nauk Społecznych
Kierunek studiów	Filologia angielska
Poziom studiów	II stopnia
Profil	ogólnoakademicki
Forma studiów	stacjonarna
Rok i semestr/y studiów	rok I semestr I
Rodzaj przedmiotu	ogólny
Język wykładowy	angielski
Koordynator	dr Tomasz Surmacz
Imię i nazwisko osoby prowadzącej / osób prowadzących	dr Tomasz Surmacz

* -opcjonalnie, zgodnie z ustaleniami w Jednostce

1.1. Formy zajęć dydaktycznych, wymiar godzin i punktów ECTS

Semestr (nr)	Wykt.	Ćw.	Konw.	Lab.	Sem.	ZP	Prakt.	Inne (jakie?)	Liczba pkt. ECTS
I	15								1

1.2. Sposób realizacji zajęć

x zajęcia w formie tradycyjnej

zajęcia realizowane z wykorzystaniem metod i technik kształcenia na odległość

1.3 Forma zaliczenia przedmiotu (z toku) (egzamin, zaliczenie z oceną, zaliczenie bez oceny)

Zaliczenie z oceną

2. WYMAGANIA WSTĘPNE

Znajomość języka angielskiego na poziomie C1

3. CELE, EFEKTY UCZENIA SIĘ, TREŚCI PROGRAMOWE I STOSOWANE METODY DYDAKTYCZNE

3.1 Cele przedmiotu

C ₁	Przekazanie studentom wiedzy dotyczącej zasad tworzenia i prowadzenia nowych podmiotów gospodarczych na wolnym rynku.
C ₂	Rozpoznawanie przez studentów zjawisk i procesów zachodzących w przedsiębiorstwach i ich otoczeniu.
C ₃	Wykształcenie umiejętności współdziałania w grupie, w procesie przygotowania przedsięwzięć przedsiębiorczych oraz analiz o charakterze marketingowym.

3.2 Efekty uczenia się dla przedmiotu

EK (efekt uczenia się)	Treść efektu uczenia się zdefiniowanego dla przedmiotu	Odniesienie do efektów kierunkowych ¹
EK_01	Student zna i rozumie podstawowe zasady tworzenia i rozwoju różnych form przedsiębiorczości	K_W11
EK_02	Student poznaje myślenie i działanie w sposób przedsiębiorczy	K_K05
EK_03	Wykształcenie umiejętności współdziałania w grupie, w procesie przygotowania przedsięwzięć przedsiębiorczych oraz analiz o charakterze marketingowym.	K_U09

3.3 Treści programowe

A. Problematyka wykładu

Treści merytoryczne
Strategie przedsiębiorcze - wprowadzenie
Wewnętrzne i zewnętrzne strategie rozwoju firm
Kreatywność i innowacje
Techniki rozwiązywania problemów i rozpoznawania potrzeb
Marketing i sprzedaż w przedsiębiorstwie
Budowanie sieci i zespołów

B. Problematyka ćwiczeń audytoryjnych, konwersatoryjnych, laboratoryjnych, zajęć praktycznych

Treści merytoryczne

3.4 Metody dydaktyczne

Wykład z prezentacją multimedialną

¹ W przypadku ścieżki kształcenia prowadzącej do uzyskania kwalifikacji nauczycielskich uwzględnić również efekty uczenia się ze standardów kształcenia przygotowującego do wykonywania zawodu nauczyciela.

4. METODY I KRYTERIA OCENY

4.1 Sposoby weryfikacji efektów uczenia się

Symbol efektu	Metody oceny efektów uczenia się (np.: kolokwium, egzamin ustny, egzamin pisemny, projekt, sprawozdanie, obserwacja w trakcie zajęć)	Forma zajęć dydaktycznych (w, ćw, ...)
EK_01	kolokwium	W
EK_02	obserwacja w trakcie zajęć, kolokwium	W
EK_03	kolokwium	W

4.2 Warunki zaliczenia przedmiotu (kryteria oceniania)

Warunkiem zaliczenia przedmiotu, czyli uzyskania przynajmniej oceny 3,0 jest otrzymanie minimum 51% punktów z kolokwium.

5. CAŁKOWITY NAKŁAD PRACY STUDENTA POTRZEBNY DO OSIĄGNIĘCIA ZAŁOŻONYCH EFEKTÓW W GODZINACH ORAZ PUNKTACH ECTS

Forma aktywności	Średnia liczba godzin na zrealizowanie aktywności
Godziny kontaktowe wynikające planu z studiów	15
Inne z udziałem nauczyciela (udział w konsultacjach)	2
Godziny niekontaktowe – praca własna studenta (przygotowanie do zajęć, egzaminu, napisanie referatu itp.)	10
SUMA GODZIN	27
SUMARYCZNA LICZBA PUNKTÓW ECTS	1

** Należy uwzględnić, że 1 pkt ECTS odpowiada 25-30 godzin całkowitego nakładu pracy studenta.*

6. PRAKTYKI ZAWODOWE W RAMACH PRZEDMIOTU/ MODUŁU

wymiar godzinowy	
zasady i formy odbywania praktyk	

7. LITERATURA

Literatura podstawowa:
M. Laverty, C. Littel, Entrepreneurship, OpenStax 2020

Literatura uzupełniająca:

B.R. Barringer, D. Ireland, Entrepreneurship. Successfully Launching New Ventures, Global Edition, Pearson 2015

Akceptacja Kierownika Jednostki lub osoby upoważnionej