

Tytuł <b>Decyzje i gry marketingowe</b>	Kod <b>1011102331011140776</b>
Kierunek <b>Zarządzanie - studia stacjonarne II stopnia</b>	Rok / Semestr <b>2 / 3</b>
Specjalność -	Przedmiot <b>obieralny</b>
Godziny Wykłady: <b>15</b> Ćwiczenia: -    Laboratoria: -    Projekty / seminaaria: -	Liczba punktów <b>2</b>
	Język prowadzenia przedmiotu <b>polski</b>

**Prowadzący:**

dr inż. Ewa Więcek-Janka  
Katedra Marketingu i Sterowania Ekonomicznego  
ul. Strzelecka 11  
60-965 Poznań  
tel. 61 6653403  
e-mail: ewa.wiecek-janka@put.poznan.pl

**Wydział:**

Wydział Inżynierii Zarządzania  
ul. Strzelecka 11  
60-965 Poznań  
tel. (61) 665-33-74, fax.  
e-mail: office\_fem@put.poznan.pl

**Miejsce przedmiotu w programie studiów:**

Decisions and Marketing Games

**Założenia i cele przedmiotu:**

Zapoznanie studentów

- z teorią podejmowania decyzji z uwzględnieniem: procesów, technik i reguł decyzyjnych, barier w podejmowaniu decyzji oraz teorii gier;
- pojęciami gier, gier symulacyjnych i gier symulacyjnych serio;

**Treści programowe przedmiotu (opis przedmiotu):**

Teoretyczny aspekt:

1. Problemy decyzyjne w przedsiębiorstwie;
  - problem decyzyjny
  - rodzaje decyzji
  - proces podejmowania decyzji
2. Trudności w podejmowaniu decyzji
  - Bariery obiektywne
  - bariery subiektywne
  - niepewność i ryzyko
  - osoba zarządzającego (kierownika) a podejmowanie decyzji
  - podejmowanie decyzji w środowisku konfliktu
3. wspomaganie decyzji
  - systemy wspomaganie decyzji
  - systemy ekspertowe
  - teoria gier
4. procesy decyzyjne i gry
  - historia gier
  - cechy gier
  - gry symulacyjne - typologia
  - gry symulacyjne serio
5. gry kierownicze
6. psychologiczne aspekty gier

7. rozgrywka trzech gier w ramach ćwiczeń
- gra z posłańcem
  - gra TransEuropa
  - gra ForMarket

**Przedmioty wprowadzające i wymagane wiadomości wstępne:**

- podstawy marketingu
- podstawy negocjacji
- praca w grupie

**Forma zajęć i metody dydaktyczne:**

- wykłady
- rozgrywki grupowe

**Forma i warunki zaliczenia przedmiotu – wymagania i system oceniania:**

- zaliczenie z wykładów
- prezentacja wyników gier

**Bibliografia podstawowa:**

1. Więcek-Janka E., Kujawińska A., Decyzje i gry marketingowe Politechniki Poznańskiej Poznań 2010

**Bibliografia uzupełniająca:**