

<b>STUDY MODULE DESCRIPTION FORM</b>		
Name of the module/subject <b>Decisions and Marketing Games</b>		Code <b>1011102311011140227</b>
Field of study <b>Engineering Management - Full-time studies -</b>	Profile of study (general academic, practical) <b>general academic</b>	Year /Semester <b>1 / 1</b>
Elective path/specialty <b>Marketing and Company Resources</b>	Subject offered in: <b>Polish</b>	Course (compulsory, elective) <b>elective</b>
Cycle of study: <b>Second-cycle studies</b>	Form of study (full-time, part-time) <b>full-time</b>	
No. of hours Lecture: <b>15</b> Classes: <b>15</b> Laboratory: <b>-</b> Project/seminars: <b>-</b>		No. of credits <b>2</b>
Status of the course in the study program (Basic, major, other) <b>other</b>		(university-wide, from another field) <b>university-wide</b>
Education areas and fields of science and art <b>social sciences</b>		ECTS distribution (number and %) <b>2 100%</b>
<b>Responsible for subject / lecturer:</b>  dr inż. Ewa Więcek-Janka email: ewa.wiecek-janka@put.poznan.pl tel. 602627997 Inżynierii Zarządzania ul. Strzelecka 11, Poznań		
<b>Prerequisites in terms of knowledge, skills and social competencies:</b>		
1	<b>Knowledge</b>	Student definiuje pojęcia: proces produkcji, koszty produkcji, materiały, moce wytwórcze, logistyka produkcji, ekspertyzy marketingowe, strategia marketingowa, nabywca, klient, cena i metody jej obliczania, podaż, popyt
2	<b>Skills</b>	Student potrafi stworzyć plan rozwoju firmy w oparciu o dostępne dane rynkowe. Student potrafi wyciągać wnioski z podejmowanych decyzji i planować i wprowadzać działania naprawcze i korygujące
3	<b>Social competencies</b>	Student jest zdolny do pracy w grupie i podejmowania indywidualnych i grupowych decyzji. Student postępuje zgodnie z normami życia społecznego. Student jest zdeterminowany na twórcze rozwiązywanie powierzonych mu zadań i projektów.
<b>Assumptions and objectives of the course:</b> Rozbudowanie potencjału wiedzy, umiejętności i postaw w zakresie podejmowania decyzji zarządczych w procesach produkcyjnych i rynkowych w oparciu o pozyskaną wiedzę i umiejętności pozyskane w I stopniu kształcenia na uczelni wyższej z wykorzystaniem gier kierowniczych.		
<b>Study outcomes and reference to the educational results for a field of study</b>		
<b>Knowledge:</b>		
1. Student definiuje pojęcia: decyzji, procesu decyzyjnego, reguł decyzyjnych, barier w podejmowaniu decyzji, teorii gier, gier symulacyjnych, gier symulacyjnych serio, gier kierowniczych. - [-K2A_W09 K2A_W15 ]		
2. Student opisuje problem decyzyjny w przedsiębiorstwie i dobiera model pozwalający na jego rozwiązanie. - [-K2A_W09 ]		
3. Student formułuje i objaśnia pojęcia: decyzji, procesu decyzyjnego, reguł decyzyjnych, barier w podejmowaniu decyzji, modeli decyzyjnych, teorii gier, gier symulacyjnych, gier symulacyjnych serio, - [-K2A_W09 ]		
4. Student tłumaczy potrzebę zastosowania określonego modelu decyzyjnego do rozwiązywanego problemu. - [-K2A_W09 ]		
<b>Skills:</b>		
1. Student potrafi sformułować zapotrzebowanie na informacje dotyczące problemu decyzyjnego. - [-K2A_U02 ]		
2. Student potrafi zorganizować zespół decyzyjny i rozdzielić obowiązki. - [-K2A_U03 ]		
3. Student potrafi określić cenę wyrobu na podstawie kosztów i planowanego zysku. - [-K2A_U04 ]		
4. Student potrafi prowadzić negocjacje. - [-K2A_U02 ]		
5. Student potrafi opracować zalecenia usprawniające kolejne decyzje. - [-K2A_U03 ]		
6. Student potrafi zaprezentować zalecenia wynikające z przeprowadzonego procesu decyzyjnego. - [-K2A_U07 ]		
<b>Social competencies:</b>		

1. Student jest zdeterminowany na rozwiązanie problemu decyzyjnego. - [-K2A\_K03 ]
2. Student jest świadomy odpowiedzialności za podejmowane indywidualnie i grupowo decyzje i prezentowane wnioski. - [-K2A\_K02 K2A\_K05 ]
3. Student dba o opracowanie i przeprowadzenie procesu decyzyjnego zgodnie ze scenariuszem gry. - [-K2A\_K03 S2A\_K07 ]
4. Student przestrzega zasad etyki w podczas gier decyzyjnych. - [-K2A\_K02 ]

### Assessment methods of study outcomes

Ocena formująca:

w zakresie ćwiczeń: na podstawie oceny bieżącego postępu realizacji zadań

w zakresie wykładów: na podstawie odpowiedzi na pytania dotyczące materiału omówionego na poprzednich wykładach.

Ocena podsumowująca:

w zakresie ćwiczeń: publicznej prezentacji opracowanego tematu na podstawie przygotowanego raportu pisemnego

w zakresie wykładów: egzaminu ustnego (do egzaminu można przystąpić po zaliczeniu ćwiczeń)

### Course description

1. Istota, cele, rodzaje decyzji
2. Decydowanie a procesy decyzyjne
3. Cechy procesu decyzyjnego
4. Klasyfikacja decyzji
5. Kryteria podejmowania racjonalnych decyzji
6. Przebieg kształtowania procesu decyzyjnego
7. Modele i metody decyzyjne
8. Reguły decyzyjne
9. Bariery w podejmowaniu decyzji
10. Ryzyko i niepewność w podejmowaniu decyzji
11. Teoria gier w podejmowaniu decyzji
12. Pojęcia gier
13. Historia gier
14. Gry symulacyjne, gry symulacyjne serio, gry kierownicze
15. Konflikty w grach symulacyjnych
16. Aspekty psychologiczne w grach symulacyjnych
17. Przebieg gier symulacyjnych
18. Wnioskowanie na podstawie wyników gier symulacyjnych

### Basic bibliography:

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

### Additional bibliography:

1. Opracowania Szkoły Symulacji Systemów Gospodarczych (w latach 2000-2010), Wydawnictwo Politechniki Wrocławskiej, Wrocław (lata 2000-2010)

### Result of average student's workload

Activity	Time (working hours)	
1. przygotowanie do ćwiczeń - konsultacje	20	
2. rozegranie gier	15	
3. przygotowanie do wykładów	20	
4. obrona wyników gier	5	
5. egzamin	2	
Student's workload		
Source of workload	hours	ECTS
Total workload	77	2

Contact hours	57	2
Practical activities	15	0