

<b>KARTA OPISU MODUŁU KSZTAŁCENIA</b>		
Nazwa modułu/przedmiotu <b>Decyzje i gry marketingowe</b>		Kod <b>1011102311011140227</b>
Kierunek studiów <b>Inżynieria zarządzania - studia stacjonarne II</b>	Profil kształcenia (ogólnoakademicki, praktyczny) <b>ogólnoakademicki</b>	Rok / Semestr <b>1 / 1</b>
Ścieżka obieralności/specjalność <b>Zarządzanie zasobami i marketingiem</b>	Przedmiot oferowany w języku: <b>polski</b>	Kurs (obligatoryjny/obieralny) <b>obieralny</b>
Stopień studiów: <b>II stopień</b>	Forma studiów (stacjonarna/niestacjonarna) <b>stacjonarna</b>	
Godziny Wykłady: <b>15</b> Ćwiczenia: <b>15</b> Laboratoria: <b>-</b> Projekty/seminaria: <b>-</b>		Liczba punktów <b>2</b>
Status przedmiotu w programie studiów (podstawowy, kierunkowy, inny) <b>inny</b>		(ogólnouczelniany, z innego kierunku) <b>ogólnouczelniany</b>
Obszar(y) kształcenia i dziedzina(y) nauki i sztuki <b>nauki społeczne</b>		Podział ECTS (liczba i %) <b>2 100%</b>
<b>Odpowiedzialny za przedmiot / wykładowca:</b>		
<p>dr inż. Ewa Więcek-Janka email: ewa.wiecek-janka@put.poznan.pl tel. 616653403 Inżynierii Zarządzania ul. Strzelecka 11, 60-965 Poznań</p>		
<b>Wymagania wstępne w zakresie wiedzy, umiejętności, kompetencji społecznych:</b>		
1	<b>Wiedza:</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>Umiejętności:</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>Kompetencje społeczne</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>Cel przedmiotu:</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>Efekty kształcenia i odniesienie do kierunkowych efektów kształcenia</b>		
<b>Wiedza:</b>		
<p>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 ]</p> <p>2. Student opisuje problem decyzyjny w przedsiębiorstwie i dobrać model pozwalający na jego rozwiązanie. - [-K2A_W09 ]</p> <p>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 ]</p> <p>4. Student tłumaczy potrzebę zastosowania określonego modelu decyzyjnego do rozwiązywanego problemu. - [-K2A_W09 ]</p>		
<b>Umiejętności:</b>		
<p>1. Student potrafi sformułować zapotrzebowanie na informacje dotyczące problemu decyzyjnego. - [-K2A_U02 ]</p> <p>2. Student potrafi zorganizować zespół decyzyjny i rozdzielić obowiązki. - [-K2A_U03 ]</p> <p>3. Student potrafi określić cenę wyrobu na podstawie kosztów i planowanego zysku. - [-K2A_U04 ]</p> <p>4. Student potrafi prowadzić negocjacje. - [-K2A_U02 ]</p> <p>5. Student potrafi opracować zalecenia usprawniające kolejne decyzje. - [-K2A_U03 ]</p> <p>6. Student potrafi zaprezentować zalecenia wynikające z przeprowadzonego procesu decyzyjnego. - [-K2A_U07 ]</p>		
<b>Kompetencje społeczne:</b>		

<p>1. Student jest zdeterminowany na rozwiązanie problemu decyzyjnego. - [-K2A_K03 ]</p> <p>2. Student jest świadomy odpowiedzialności za podejmowane indywidualnie i grupowo decyzje i prezentowane wnioski. - [-K2A_K02 K2A_K05 ]</p> <p>3. Student dba o opracowanie i przeprowadzenie procesu decyzyjnego zgodnie ze scenariuszem gry. - [-K2A_K03 S2A_K07 ]</p> <p>4. Student przestrzega zasad etyki w podczas gier decyzyjnych. - [-K2A_K02 ]</p>
--

<b>Sposoby sprawdzenia efektów kształcenia</b>
--

<p>Ocena formująca:</p> <p>w zakresie ćwiczeń: na podstawie oceny bieżącego postępu realizacji zadań</p> <p>w zakresie wykładów: na podstawie odpowiedzi na pytania dotyczące materiału omówionego na poprzednich wykładach.</p> <p>Ocena podsumowująca:</p> <p>w zakresie ćwiczeń: publicznej prezentacji opracowanego tematu na podstawie przygotowanego raportu pisemnego</p> <p>w zakresie wykładów: egzaminu ustnego (do egzaminu można przystąpić po zaliczeniu ćwiczeń)</p>
--

<b>Treści programowe</b>
--------------------------

<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Istota, cele, rodzaje decyzji</li> <li>2. Decydowanie a procesy decyzyjne</li> <li>3. Cechy procesu decyzyjnego</li> <li>4. Klasyfikacja decyzji</li> <li>5. Kryteria podejmowania racjonalnych decyzji</li> <li>6. Przebieg kształtowania procesu decyzyjnego</li> <li>7. Modele i metody decyzyjne</li> <li>8. Reguły decyzyjne</li> <li>9. Bariery w podejmowaniu decyzji</li> <li>10. Ryzyko i niepewność w podejmowaniu decyzji</li> <li>11. Teoria gier w podejmowaniu decyzji</li> <li>12. Pojęcia gier</li> <li>13. Historia gier</li> <li>14. Gry symulacyjne, gry symulacyjne serio, gry kierownicze</li> <li>15. Konflikty w grach symulacyjnych</li> <li>16. Aspekty psychologiczne w grach symulacyjnych</li> <li>17. Przebieg gier symulacyjnych</li> <li>18. Wnioskowanie na podstawie wyników gier symulacyjnych</li> </ol>
---

<p><b>Literatura podstawowa:</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Więcek-Janka E., Kujawińska A., Decyzje i gry marketingowe, Wydawnictwo Politechniki Poznańskiej, Poznań 2010.</li> <li>2. Więcek-Janka E., Kujawińska A., Decyzje i gry marketingowe, Wydawnictwo Politechniki Poznańskiej, Poznań 2010.</li> <li>3. Więcek-Janka E., Kujawińska A., Decyzje i gry marketingowe, Wydawnictwo Politechniki Poznańskiej, Poznań 2010.</li> </ol>
--

<p><b>Literatura uzupełniająca:</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Opracowania Szkoły Symulacji Systemów Gospodarczych (w latach 2000-2010), Wydawnictwo Politechniki Wrocławskiej, Wrocław (lata 2000-2010)</li> <li>2. Opracowania Szkoły Symulacji Systemów Gospodarczych (w latach 2000-2010), Wydawnictwo Politechniki Wrocławskiej, Wrocław (lata 2000-2010)</li> <li>3. Opracowania Szkoły Symulacji Systemów Gospodarczych (w latach 2000-2010), Wydawnictwo Politechniki Wrocławskiej, Wrocław (lata 2000-2010)</li> </ol>
--

<b>Bilans nakładu pracy przeciętnego studenta</b>
---

Czynność	Czas (godz.)
1. wykłady	15
2. rozegranie gier - ćwiczenia	15
3. konsultacje	20
4. przygotowanie do wykładów	20
5. obrona wyników gier	5
6. egzamin	2

<b>Obciążenie pracą studenta</b>
----------------------------------

<b>forma aktywności</b>	<b>godzin</b>	<b>ECTS</b>
Łączny nakład pracy	77	2
Zajęcia wymagające bezpośredniego kontaktu z nauczycielem	57	2
Zajęcia o charakterze praktycznym	15	0