

KARTA OPISU MODUŁU KSZTAŁCENIA		
Nazwa modułu/przedmiotu Biznesplan jako narzędzie komunikowania się w biznesie		Kod 1011105231011108886
Kierunek studiów Inżynieria zarządzania - studia niestacjonarne II	Profil kształcenia (ogólnoakademicki, praktyczny) (brak)	Rok / Semestr 2 / 3
Ścieżka obieralności/specjalność Zarządzanie komunikacją w organizacjach	Przedmiot oferowany w języku: polski	Kurs (obligatoryjny/obieralny) obieralny
Stopień studiów: II stopień	Forma studiów (stacjonarna/niestacjonarna) niestacjonarna	
Godziny Wykłady: 10 Ćwiczenia: - Laboratoria: - Projekty/seminaria: -		Liczba punktów 2
Status przedmiotu w programie studiów (podstawowy, kierunkowy, inny) (brak)		(ogólnouczelniany, z innego kierunku) (brak)
Obszar(y) kształcenia i dziedzina(y) nauki i sztuki		Podział ECTS (liczba i %)
Odpowiedzialny za przedmiot / wykładowca: Odpowiedzialny za przedmiot / wykładowca:		
Prof. dr hab. Teresa Łuczka email: teresa.luczka@put.poznan.pl tel. 61) 665 38 98 Inżynierii Zarządzania Strzelecka 11, Poznań		mgr Joanna Małecka email: joanna.malecka@put.poznan.pl tel. 61) 665 38 98 Inżynierii Zarządzania Strzelecka 11, Poznań
Wymagania wstępne w zakresie wiedzy, umiejętności, kompetencji społecznych:		
1	Wiedza:	Student zna podstawowe pojęcia z zakresu postaw przedsiębiorczych oraz zarządzania. Ma ogólną wiedzę na temat funkcjonowania firm w gospodarce rynkowej. Potrafi efektywnie komunikować swoje stanowisko i konstruować opinie.
2	Umiejętności:	Student posiada umiejętności dostrzegania, kojarzenia i interpretowania zjawisk zachodzących w przedsiębiorstwach i gospodarce oraz samodzielnego wyrażania swoich poglądów w tym zakresie.
3	Kompetencje społeczne	Student rozumie i jest przygotowany do ponoszenia społecznej odpowiedzialności za decyzje w obszarze prowadzenia przedsiębiorstwa i skutecznego komunikowania się.
Cel przedmiotu:		
Zapoznanie studentów ze specyfiką tworzenia biznesplanu i umiejętnej oceny jego składowych elementów zgodnych z Polską Fundacją Przedsiębiorczości. Zwrócenie szczególnej uwagi na umiejętną ocenę opłacalności biznesplanu w kwestii możliwości pozyskiwania źródła finansowania a także kompetencji komunikatywnej prezentacji założeń.		
Efekty kształcenia i odniesienie do kierunkowych efektów kształcenia		
Wiedza:		
1. Zna istotę i specyfikę funkcjonowania przedsiębiorstw - [K2A_W18, K2A_W04] 2. Ma wiedzę dotyczącą różnych aspektów zarządzania strategicznego przedsiębiorstwem - [K2A_W18] 3. Posiada pogłębioną wiedza w zakresie konstruowania i oceny biznesplanu - [K2A_W18] 4. Zna zależność wynikającą z profesjonalnej i efektywnej komunikacji a pozyskaniem funduszy na rozwój - [K2A_W04]		
Umiejętności:		
1. Posiada umiejętność radzenia sobie z oceną środowiska biznesowego i badaniem konkurencji - [K2A_U01, K2A_U03, K2A_U06] 2. Posiada umiejętność dokonywania optymalnych wyborów w zakresie gospodarki finansowej (np. dobór źródeł finansowania - [K2A_U03] 3. Posiada umiejętność formułowania problemów i dokonywania wyborów w zakresie zarządzania strategicznego - [K2A_U01, K2A_U07] 4. Posiada umiejętność skutecznego komunikowania się i posługiwania językiem biznesowym - [K2A_U01, K2Z_U07]		
Kompetencje społeczne:		
1. Student jest przygotowany do samodzielnego skonstruowania lub oceny biznesplanu - [K2A_K02] 2. Potrafi sprawnie komunikować się w przedmiocie i bronić swoich racji wnioskując o źródło finansowania - [K2A_K06] 3. Jest świadom społecznej roli jaką pełni menadżer (właściciel) w firmie i jej otoczeniu - [K2A_K03, K2A_K06, K2A_K07] 4. Potrafi efektywnie komunikować się i zna podstawowe zasady prowadzenia negocjacji - [K2A_K03, K2A_K06, K2A_K07]		

Sposoby sprawdzenia efektów kształcenia		
Ocena formująca: dyskusje podsumowujące poszczególne wykłady, dające możliwość oceny zrozumienia problematyki przez studenta.		
Ocena podsumowująca: pisemny egzamin		
Treści programowe		
1. Firma i branża (historia i obecna sytuacja przedsiębiorstwa /szacownie możliwości nowych projektów; wizja, misja i cele do osiągnięcia, charakterystyka branży, Analiza strategiczna: SWOT, Siły Portera, 4xP) 2. Inwestycja (zakres inwestycji , źródła inwestowania) 3. Plan sprzedaży i marketingu (oferowany produkt lub usługa ? zależności marketingu mix; analiza rynku, strategii marketingowa: cena, promocja, dystrybucja a Interent i jego możliwości) 4. Plan zarządzania i działania (działalność produkcyjna a usługowa; zarządzanie firmą; harmonogram działań) 5. Plan finansowy (nakłady inwestycyjne i źródła finansowania; aktualne dane finansowe; prognozy finansowe: rachunek zysków i strat, cash flow ? przepływy pieniężne, bilans, punkt rentowności, analiza wskaźnikowa, ocena efektywności) 6. Ocena ryzyka przedsięwzięcia 7. Wybór formy prawnej prowadzonej działalności gospodarczej a możliwości pozyskiwania kapitału na rozwój METODY DYDAKTYCZNE: I. PODAJĄCE 1. Wykład: informacyjny, problemowy, konwersacyjny 2. Pogadanka II. POSZUKUJĄCE: 1. Case study 2. Burza mózgów 3. SWOT III. ĆWICZENIOWO ? PRAKTYCZNE: 1. Metoda: demonstracji projektu IV. EKSPONUJĄCE: Pokaz (film)		
Literatura podstawowa:		
1. Cialdini, R. (2015). Wywieranie wpływu na ludzi. Teoria i praktyka. Gdańskie Wydawnictwo Psychologiczne 2. Osterwalder A., Pinguer Y., (2012). Tworzenie modeli biznesowych. Podręcznik wizjonera. Onepress 3. Opolski K., Waśniewski K. (2011). Biznes plan, jak go budować i analizować. CeDeWu 4. Tokarski A., Tokarski M., Wójcik J. (2010). Jak solidnie przygotować profesjonalny biznesplan - wyd. II. CeDeWu 5. Łuczka, T. (red.) (2007). Małe i średnie przedsiębiorstwa. Szkice o współczesnej przedsiębiorczości. Wydawnictwo Politechniki Poznańskiej		
Literatura uzupełniająca:		
1. Cialdini, R. (2017). Pre-swazja. Jak w pełni wykorzystać techniki wpływu społecznego. Gdańskie Wydawnictwo Psychologiczne 2. Pawlak, Z. (2006). Biznesplan zastosowania i przykłady. Poltex 3. Kennedy, G. (1999). Negocjować można wszystko. Studio Emka		
Bilans nakładu pracy przeciętnego studenta		
Czynność	Czas (godz.)	
1. Wykład	15	
2. Konsultacje	35	
3. Egzamin	3	
4. Praca własna	30	
Obciążenie pracą studenta		
forma aktywności	godzin	ECTS
Łączny nakład pracy	83	2
Zajęcia wymagające bezpośredniego kontaktu z nauczycielem	53	2
Zajęcia o charakterze praktycznym	0	0