

<b>KARTA OPISU MODUŁU KSZTAŁCENIA</b>		
Nazwa modułu/przedmiotu <b>Decyzje i gry marketingowe</b>		Kod <b>1011105311011140227</b>
Kierunek studiów <b>Inżynieria zarządzania - studia niestacjonarne II</b>	Profil kształcenia (ogólnoakademicki, praktyczny) <b>(brak)</b>	Rok / Semestr <b>1 / 1</b>
Ścieżka obieralności/specjalność <b>Zarządzanie komunikacją w organizacjach</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>niestacjonarna</b>	
Godziny Wykłady: <b>12</b> Ćwiczenia: - Laboratoria: - Projekty/seminaria: -		Liczba punktów <b>2</b>
Status przedmiotu w programie studiów (podstawowy, kierunkowy, inny) <b>(brak)</b>		(ogólnouczelniany, z innego kierunku) <b>(brak)</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. 602627997 Inżynierii Zarządzania ul. Strzelecka 11, 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>		

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 ]

<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>
--------------------------

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

<b>Literatura podstawowa:</b>
1. Więcek-Janka E., Kujawińska A., Decyzje i gry marketingowe, Wydawnictwo Politechniki Poznańskiej, Poznań 2010

<b>Literatura uzupełniająca:</b>

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

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

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

forma aktywności	godzin	ECTS
Łączny nakład pracy	62	2
Zajęcia wymagające bezpośredniego kontaktu z nauczycielem	35	1

Zajęcia o charakterze praktycznym	15	1
-----------------------------------	----	---