

|  |    |  |   |               |                         |                         |                          |                     |                        |                   |                      |                 |
|--|----|--|---|---------------|-------------------------|-------------------------|--------------------------|---------------------|------------------------|-------------------|----------------------|-----------------|
| Nazwa przedmiotu   |    | Symulacje i gry biznesowe  |   |               |                         |                         | Kod ECTS                 | 14.3.E.SZ.3717      |                        |                   |                      |                 |
|  |    |  |   |               |                         |                         | Pkt.ECTS                 | 4                   |                        |                   |                      |                 |
| Jednostka prowadząca przedmiot   |    | KBM  | Nazwa kierunku  |               | Ekonomia                |                         | Nazwa specjalności       |                     | SRB;                   |                   |                      |                 |
| Nazwisko prowadzącego  |    | dr Marek Reysowski   |   |               |                         |                         |                          |                     |                        |                   |                      |                 |
| Forma zajęć/Liczba godzin  |    |  |   |               |                         |                         |                          |                     |                        |                   |                      |                 |
| Wykład   | 15 | Ćwiczenia  | 15  | Konwersatoria | 0                       | Laboratoria komputerowe | 0                        | Seminaria           | 0                      | Lektoraty         | 0                    |                 |
| Forma aktywności   |    |  |   |               |                         | Rok i rodzaj studiów:   |                          | 2 SS2,              |                        |                   |                      |                 |
| Godziny z udziałem nauczyciela akademickiego (w tym konsultacje, egzaminy i inne):   |    |  |   | 60            |                         | Semestr:                |                          | 3,                  |                        |                   |                      |                 |
| Godziny bez udziału nauczyciela akademickiego (samodzielna praca studenta):  |    |  |   | 40            |                         | Status przedmiotu:      |                          | Obligatoryjny       |                        |                   |                      |                 |
| Sumaryczna liczba godzin:  |    |  |   | 100           |                         | Język wykładowy:        |                          | polski              |                        |                   |                      |                 |
| Sposób realizacji zajęć  |    | Zajęcia w sali dydaktycznej.   |   |               |                         |                         |                          |                     |                        |                   |                      |                 |
| Metody dydaktyczne   |    | Wykłady z prezentacjami multimedialnymi, Dyskusja na zajęciach konwersatoryjnych, Praca w laboratorium komputerowym, Aktywność w grupach, współpraca, Gry dydaktyczne,   |   |               |                         |                         |                          |                     |                        |                   |                      |                 |
| Określenie przedmiotów wprowadzających wraz z wymogami wstępnymi   |    |  |   |               |                         |                         |                          |                     |                        |                   |                      |                 |
| Wymagania formalne   |    |  |   |               |                         |                         |                          |                     |                        |                   |                      |                 |
| Wymagania wstępne  |    |  |   |               |                         |                         |                          |                     |                        |                   |                      |                 |
| Sposób i forma zaliczenia oraz kryteria oceny  |    |  |   |               |                         |                         |                          |                     |                        |                   |                      |                 |
| Sposób zaliczenia  |    | Zaliczenie na ocenę  |   |               |                         |                         |                          |                     |                        |                   |                      |                 |
| Kryteria oceny   |    | Projekt, symulacja rynkowa, rynek telewizorów w Polsce (90% oceny końcowej). Celem jest osiągnięcie jak najlepszego wyniku finansowego i największego udziału w rynku. Oceniana będzie również aktywność studenta na zajęciach (10% oceny końcowej). Skala ocen końcowych jest wyznaczana zgodnie z Regulaminem studiów. |   |               |                         |                         |                          |                     |                        |                   |                      |                 |
| Cele przedmiotu  |    |  |   |               |                         |                         |                          |                     |                        |                   |                      |                 |
| Zrozumienie procesów zachodzących w ramach przedsiębiorstwa. Umiejętność definiowania potrzeb i preferencji klientów oraz tworzenia w oparciu o nie produktów i usług. |    |  |   |               |                         |                         |                          |                     |                        |                   |                      |                 |
| Efekty uczenia się   |    |  |   |               |                         |                         |                          |                     |                        |                   |                      |                 |
| Wiedza   |    | E2_W03   | Student ma pogłębioną wiedzę o relacjach między podmiotami, uczestnikami symulacji i zachodzącymi między nimi zjawiskami.   |               |                         |                         |                          |                     |                        |                   |                      |                 |
|  |    | E2_W05   | Student ma rozszerzoną wiedzę o człowieku jako konsumentcie i nabywcy produktów zaproponowanych przez uczestników symulacji.  |               |                         |                         |                          |                     |                        |                   |                      |                 |
| Weryfikacja efektów uczenia się - Wiedza   |    |  |   |               |                         |                         |                          |                     |                        |                   |                      |                 |
| Efekty   |    | egzamin pisemny  | egzamin ustny   | kolokwium     | esej/referat /portfolio | zadania / prace domowe  | prezentacja indywidualna | prezentacja grupowa | aktywność na zajęciach | udział w dyskusji | projekt indywidualny | projekt grupowy |
| E2_W03   |    |  |   |               |                         |                         |                          |                     | X                      | X                 |                      | X               |
| E2_W05   |    |  |   |               |                         |                         |                          |                     |                        | X                 |                      | X               |
| Umiejętności   |    | E2_U06   | Student posiada umiejętność wykorzystania w praktyce zdobytej wiedzy z zakresu ekonomii, finansów i zarządzania, uzupełniając ją w czasie gry o analizę skuteczności. |               |                         |                         |                          |                     |                        |                   |                      |                 |
|  |    | E2_U13   | Student potrafi współdziałać i pracować w zespole reprezentując przedsiębiorstwo, uczestnika symulacji.   |               |                         |                         |                          |                     |                        |                   |                      |                 |
| Weryfikacja efektów uczenia się - Umiejętności   |    |  |   |               |                         |                         |                          |                     |                        |                   |                      |                 |
| Efekty   |    |  |   |               |                         |                         |                          |                     |                        |                   |                      |                 |

|                    | egzamin pisemny | egzamin ustny | kolokwium  | esej/referat /portfolio | zadania / prace domowe | prezentacja indywidualna | prezentacja grupowa | aktywność na zajęciach | udział w dyskusji | projekt indywidualny | projekt grupowy |
|--------------------|-----------------|---------------|--|-------------------------|------------------------|--------------------------|---------------------|------------------------|-------------------|----------------------|-----------------|
| E2_U06             |                 |               |  |                         |                        |                          |                     |                        |                   |                      | X               |
| E2_U13             |                 |               |  |                         |                        |                          |                     |                        | X                 |                      | X               |
| <b>Kompetencje</b> | E2_K04          |               | Student dostosowuje się do nowych sytuacji i warunków, podejmuje wyzwania kreatywnego myślenia, nabywa odporność na porażki jako członek zespołu biorącego udział w symulacji. |                         |                        |                          |                     |                        |                   |                      |                 |

**Weryfikacja efektów uczenia się - Kompetencje**

| Efekty | egzamin pisemny | egzamin ustny | kolokwium | esej/referat /portfolio | zadania / prace domowe | prezentacja indywidualna | prezentacja grupowa | aktywność na zajęciach | udział w dyskusji | projekt indywidualny | projekt grupowy |
|--------|-----------------|---------------|-----------|-------------------------|------------------------|--------------------------|---------------------|------------------------|-------------------|----------------------|-----------------|
| E2_K04 |                 |               |           |                         |                        |                          |                     |                        |                   |                      | X               |

**Treści programowe**

1. Wprowadzenie do strategicznego zarządzania przedsiębiorstwem 1
  - 1.1. Metody kształtowania celów strategicznych w przedsiębiorstwie
  - 1.2. Elementy planu strategicznego
2. Wprowadzenie do strategicznego zarządzania przedsiębiorstwem 2
  - 2.1. Podstawowe analizy strategiczne
  - 2.2. Metody pozycjonowania względem konkurentów
3. Metody segmentacji klientów
  - 3.1. Segmentacja w oparciu o preferencje i zwyczaje klientów
  - 3.2. Charakterystyka demograficzna segmentów
4. Opracowanie długofalowej strategii dla prowadzonego przedsiębiorstwa
5. Wprowadzenie do symulacji
  - 5.1. Opis sytuacji na rynku
  - 5.2. Nauka obsługi interfejsu użytkownika
6. Metody wprowadzania nowego produktu na rynek
  - 6.1. Analiza oczekiwań i preferencji klientów
  - 6.3. Definiowanie przedziału akceptowalności cen
7. Budowanie i wdrażanie strategii komunikacyjnych
  - 7.1. Dobór komunikatu i mediów do segmentów docelowych
  - 7.2. Świadomość spontaniczna i wspomagana
8. Badania satysfakcji i lojalności klientów
  - 8.1. Wskaźnik satysfakcji ogólnej
  - 8.2. Wpływ poszczególnych elementów oferty na ogólne zadowolenie klientów



9. Podsumowanie zajęć

Wykaz literatury podstawowej i uzupełniającej

Literatura podstawowa:

Marcin Skurczyński, Strategiczna symulacja rynkowa 4RMR - Podręcznik, IHZ, Sopot 2010

Marcin Skurczyński, Segmentacja - materiały do zajęć, IHZ, Sopot 2010

Literatura uzupełniająca:

Philip Kotler, Marketing Management, Pearson, wydania po 2000 roku

Kontakt

[marek.reysowski@ug.edu.pl](mailto:marek.reysowski@ug.edu.pl),