

AKADEMIA WSB										
Kierunek studiów: Psychologia										
Przedmiot: Przedsiębiorczość										
Profil kształcenia: praktyczny										
Poziom kształcenia: studia jednolite magisterskie										
Liczba godzin w semestrze	1		2		3		4		5	
	I	II	III	IV	V	VI	VII	VIII	IX	X
Studia stacjonarne (w/ćw/lab/pr/e)*			6w 8ćw 25pr							
Studia niestacjonarne (w/ćw/lab/pr/e)			6w 8ćw 25pr							
JĘZYK PROWADZENIA PRZEDMIOTU	polski									
WYKŁADOWCA	dr hab. Marcin Lis									
FORMA ZAJĘĆ	Wykład, ćwiczenia, projekt									
CELE PRZEDMIOTU	<p>Proponowany cykl zajęć z zakresu Przedsiębiorczości w swojej zasadniczej części zawiera podstawowe etapy tworzenia / inicjowania organizacji, głównie o charakterze gospodarczym w zakresie produkcji, handlu czy świadczenia usług. Przedstawione na wykładzie zagadnienia są następnie rozwijane i praktycznie stosowane przez studentów w ramach ćwiczeń, projektu oraz pracy samodzielnej studenta.</p> <p>Wobec powyższego celem teoretycznym cyklu zajęć jest zapoznanie studentów z etapami tworzenia niezależnych podmiotów gospodarczych.</p> <p>Celem praktycznym natomiast jest ukazanie:</p> <ul style="list-style-type: none"> - aktualnych warunków inicjowania działalności gospodarczej; - sposobów identyfikacji makro i mikrootoczenia; - sposobów kierowania organizacjami - przedsiębiorstwami; - form zarządzania zasobami ludzkimi; - form pomocy przedsiębiorcom (organizacje wspierające przedsiębiorczość, programy i fundusze pomocowe). 									
Odniesienie do efektów uczenia się		Opis efektów uczenia się					Sposób weryfikacji efektu uczenia się			
Efekt kierunkowy	PRK									
WIEDZA										
Ps_W20	P7S_WK	<ul style="list-style-type: none"> - zna typy podmiotów mogących prowadzić działalność gospodarczą w Polsce; - charakteryzuje dalsze i bliższe otoczenie przedsiębiorstwa; - zna działalność instytucji wspierających przedsiębiorczość oraz działalność sektora MSP w Polsce i regionie. 					<ul style="list-style-type: none"> - zapoznanie się z prezentacjami wykładowymi oraz materiałami do studiowania dostępnymi w zasobach kursu, a także odpowiedzi na postawione tam pytania (quizy i/lub wypowiedzi na forach kursu - platforma e-learningowa) 			

Ps_W17	P7S_WK	- wyjaśnia istotę i uwarunkowania przedsiębiorczości jednostek ludzkich i zespołów;	odpowiedzi na postawione pytania (quizy i/lub wypowiedzi na forach kursu - – projekt lub opis i udokumentowanie prowadzonej przez Studenta własnej działalności gospodarczej w trakcie trwania kursu
Ps_W20	P7S_WK	- zna zasady prowadzenia działalności gospodarczej;	odpowiedzi na postawione pytania (quizy i/lub wypowiedzi na forach kursu - – projekt lub opis i udokumentowanie prowadzonej przez Studenta własnej działalności gospodarczej w trakcie trwania kursu
UMIEJĘTNOŚCI			
Ps_U14	P7S_UW	- wybiera odpowiednią formę prawną dla planowanej działalności gospodarczej (swojego modelu biznesu) i zapisuje ją w stosownej umowie;	- przygotowanie projektu w zespole uczestników kursu formie prezentacji multimedialnej (elektronicznej) lub zwartej (drukowanej)
Ps_U14	P7S_UW	- analizuje otoczenie konkurencyjne dla wybranego rodzaju działalności gospodarczej;	przygotowanie projektu w zespole uczestników kursu formie prezentacji multimedialnej (elektronicznej) lub zwartej (drukowanej)
Ps_U14	P7S_UW	- potrafi przygotować pisemny projekt pozwalający zarejestrować i wprowadzić na rynek nowy podmiot gospodarczy.	przygotowanie projektu w zespole uczestników kursu formie prezentacji multimedialnej (elektronicznej) lub zwartej (drukowanej)
KOMPETENCJE SPOŁECZNE			
Ps_K06	P7S_KR	Uczestnik kursu:	- przygotowanie

		- jest gotów do odpowiedzialnego pełnienia roli zawodowej w zespole wykazując odpowiedzialność za siebie i partnerów w biznesie związanym z działalnością psychologiczną.	projektu w zespole uczestników kursu formie prezentacji multimedialnej (elektronicznej) lub zwartej (drukowanej)
Ps_K05	P7S_KO	- wykazuje kreatywność w tworzeniu nowego biznesu będąc otwartym na prowadzenie własnej działalności gospodarczej i znając procedury, potrzebne dokumenty, instytucje, do których musi się udać, by wspomóc założenie firmy i ją założyć.	przygotowanie projektu
Nakład pracy studenta (w godzinach dydaktycznych 1h dyd.=45 minut)**			
Stacjonarne udział w wykładach = 6h udział w ćwiczeniach = 8h przygotowanie do ćwiczeń = 9h przygotowanie do wykładu = przygotowanie do zaliczenia/egzaminu = 4h realizacja zadań projektowych = 25h e-learning = zaliczenie/egzamin = 2h inne (określ jakie) = 2h (konsultacje) RAZEM: 56 Liczba punktów ECTS: 2 w tym w ramach zajęć praktycznych: 2		Niestacjonarne udział w wykładach = 6h udział w ćwiczeniach = 8h przygotowanie do ćwiczeń = 6h przygotowanie do wykładu = przygotowanie do zaliczenia/egzaminu = 4h realizacja zadań projektowych = 25h e-learning = zaliczenie/egzamin = 3h inne (określ jakie) = 3h (konsultacje) RAZEM: 55 Liczba punktów ECTS: 2 w tym w ramach zajęć praktycznych: 2	
WARUNKI WSTĘPNE	Zaleca się wcześniejszy kurs z ekonomii oraz podstaw zarządzania.		
TREŚCI PRZEDMIOTU	Treści realizowane w formie bezpośredniej): Treści realizowane w formie zdalnej: (Platforma MS Teams, platforma Moodle e-learning): I. Kierunek: Innowacyjna przedsiębiorczość <ul style="list-style-type: none"> - Wprowadzenie do wykładu „Przedsiębiorczość” - Przedsiębiorstwo, przedsiębiorca, przedsiębiorczość - Przedsiębiorczość imitacyjna a przedsiębiorczość innowacyjna - Umiejętności potrzebne przedsiębiorcy oraz cechy menadżera - Praca nad projektem „Nowe przedsiębiorstwo na rynku” II. Model biznesu: Mój pomysł na sukces <ul style="list-style-type: none"> - Proces tworzenia przedsiębiorstwa - Wizja i misja biznesu - Cele i strategie ich osiągnięcia - Mój pomysł na sukces w perspektywie zawodu psychologa– case study - Kwestie organizacyjne i techniczne pracy nad projektem III. Aspekty prawne: Formy prawne prowadzenia działalności gospodarczej w Polsce <ul style="list-style-type: none"> - Jednoosobowe i wieloosobowe formy prowadzenia działalności gospodarczej 		

	<ul style="list-style-type: none"> – Spółki prawa handlowego – Spółka cywilna – Organy ewidencji działalności gospodarczej <p>IV. Aspekty prawne: Budowa umowy spółki</p> <ul style="list-style-type: none"> – Budowa umowy spółki jawnej – przykład – Budowa umowy spółki z ograniczoną odpowiedzialnością - przykład – Spółki prawa handlowego w Polsce – case study <p>V. Aspekty formalne: Rejestracja działalności gospodarczej</p> <ul style="list-style-type: none"> – Czynności prawne służące rejestracji działalności gospodarczej – Czynności organizacyjne służące rejestracji działalności gospodarczej – Ścieżka rejestracji działalności gospodarczej – case study <p>VI. Aspekty organizacyjne: Struktury organizacyjne przedsiębiorstw</p> <ul style="list-style-type: none"> – Struktura organizacyjna i schemat organizacyjny przedsiębiorstwa – Rodzaje struktur organizacyjnych – Zasady budowy schematów organizacyjnych przedsiębiorstw – Z wieszaka czy na miarę: schemat organizacyjny własnego przedsiębiorstwa – case study <p>VII. Aspekty strategiczne: Analiza otoczenia przedsiębiorstwa i podstawowe strategie wejścia na rynek (2h)</p> <ul style="list-style-type: none"> – Analiza makrootoczenia przedsiębiorstwa – Analiza otoczenia konkurencyjnego – Analiza sektora metodą 5 sił M.E. Portera – case study – Podstawowe strategie wejścia na rynek <p>VIII. Aspekty finansowe: Organizacje wspierające przedsiębiorczość w Polsce</p> <ul style="list-style-type: none"> – Charakterystyka organizacji wspierających przedsiębiorczość w Polsce – Obszary działalności na które można otrzymać pomoc doradczą i finansową – Jak zdobyć pieniądze na własny biznes w tym związany z działalnością zawodową w zakresie psychologii – case study <p>IX. Podsumowanie. Zaliczenie: Prezentacja projektu „Nowe przedsiębiorstwo na rynku”.</p>
LITERATURA OBOWIĄZKOWA	<ol style="list-style-type: none"> 1. Kłos Z., Innowacyjność i przedsiębiorczość innowacyjna, Wydawnictwo Politechniki Poznańskiej, Poznań 2012. 2. Makiela Z., Przedsiębiorczość i innowacyjność terytorialna: region w warunkach konkurencji. Wydawnictwo C. H. Beck, Warszawa 2013. 3. Przedsiębiorczość: jednostka, organizacja, kontekst. Red. A. Postuła, J.Majczyk, M. Darecki , Wydawnictwo Naukowe Wydziału Zarządzania Uniwersytetu Warszawskiego, Warszawa 2015. 4. Skuza A., Przedsiębiorczość zorganizowana: startupy, inwestorzy, pieniądze, Wydawnictwo Helion, Gliwice 2015. 5. Shane S.: A general theory of entrepreneurship: the individual-opportunity, Edward Elgar, Northampton 2003.
LITERATURA UZUPEŁNIAJĄCA	<ol style="list-style-type: none"> 1. Markowski W.J.: ABC small business`u, Marcus s.c., Łódź 2021. 2. Flynn P.: Gotowi na start : jak sprawdzić pomysł na biznes, żeby nie stracić czasu i pieniędzy = Will it fly?, Grupa Wydawnicza Relacja, Warszawa 2018. 3. Ramfelt L., Kjellberg J., Kosnik T.: Gear up : wybierz najlepszy model biznesowy i nakreśl własną ścieżkę do sukcesu, WN PWN Warszawa 2016. 4. Kander D.: Start up : postaw wszystko na jedną firmę, Studio Emka, Warszawa 2015. 5. Oblój.K: Strategia sukcesu firmy, PWE, Warszawa 2009. 6. Zarządzanie – Teoria i praktyka. Red. A.K. Koźmiński i W. Piotrowski, WN PWN, Warszawa 2007. 7. Porter. M.E.: Strategia konkurencji - Metody analizy sektorów i konkurentów, PWE, Warszawa 2000.

PUBLIKACJE NAUKOWE OSÓB PROWADZĄCYCH ZAJĘCIA ZWIĄZANE Z TEMATYKĄ MODUŁU	
METODY NAUCZANIA	Wykład w formie konwersatorium i ćwiczenia na platformie MS Teams. Prezentacje multimedialne audio zamieszczone na platformie e-learningowej połączone z dyskusjami na forum kursu, studia przypadków (case study), analiza materiałów dodatkowych zamieszczonych na platformie e-learningowej, praca indywidualna i praca w zespole.
POMOCE NAUKOWE	Platforma MS Teams. Platforma e-learningowa Moodle.
PROJEKT	Cel: Wykorzystanie wiedzy teoretycznej w praktyce. Tematyka: Nowe przedsiębiorstwo na rynku.
SPOSÓB ZALICZENIA	Zaliczenie z oceną Warunkiem otrzymania zaliczenia jest: <ul style="list-style-type: none"> – zapoznanie się z prezentacjami poszczególnych modułów programowych – zapoznanie się z wszystkimi materiałami dodatkowymi dołączonymi do kursu – udział w forach kursu – wykonywanie samodzielnie lub w zespole przewidzianych programem kursu zadań w formie case study (w formie pisemnej lub elektronicznej) – przygotowanie samodzielnie lub w zespole projektu wprowadzającego na rynek nowe przedsiębiorstwo (w formie pisemnej lub elektronicznej) lub opis i udokumentowanie prowadzonej przez Studenta własnej działalności gospodarczej w trakcie trwania kursu. Na ocenę dostateczną należy uzyskać 50% ogólnej sumy punktów z wszystkich obowiązkowych aktywności + 1 punkt. Skala ocen: 60-54 bardzo dobry 53-49 dobry plus 48-43 dobry 42-38 dostateczny plus 37-31 dostateczny 30-00 niedostateczny
FORMA I WARUNKI ZALICZENIA	Ustalenie oceny zaliczeniowej na podstawie sumy ocen cząstkowych otrzymywanych w trakcie semestru podczas realizacji kolejnych case studies składających się na jeden wspólny projekt mający przygotować uczestników do wejścia na rynek z własnym pomysłem na biznes.

* W- wykład, ćw- ćwiczenia, lab- laboratorium, pro- projekt, e- e-learning