

Nazwa przedmiotu	Gry biznesowe
Kod przedmiotu	wypełnia Dziekanat
Profil studiów	ogólnoakademicki
Stopień studiów	drugi
Kierunek studiów	Ekonomia
Specjalność (jeśli dotyczy)	Ekonomia Przedsiębiorczości
Forma studiów	studia niestacjonarne zaoczne
Rok studiów	II
Semestr	letni
Liczba godzin	24h
Forma/typ zajęć	konwersatorium
Punkty ECTS	2
Rodzaj przedmiotu (przedmiot obowiązkowy / kierunkowy do wyboru / fakultatywny / seminarium)	obowiązkowy
Sposób realizacji przedmiotu (stacjonarny / zdalny / kurs internetowy / kurs realizowany metodą blended learning)	stacjonarny
Język wykładowy	polski
Wymagania formalne	brak
Założenia wstępne	brak
Skrócony opis przedmiotu	Kurs wykorzystuje innowacyjne metody szkoleniowe, takie jak gry decyzyjne, w których studenci pracują zespołowo i w kolejnych rundach symulują decyzje biznesowe w różnych obszarach funkcjonowania firmy: planowaniu strategicznym, zarządzaniu finansami, marketingu i produkcji. Dzięki pracy w wirtualnym środowisku, uczestnicy mogą doświadczyć konsekwencji własnych decyzji, rozwijając jednocześnie umiejętności pracy zespołowej, analizy strategicznej oraz świadomość powiązań między obszarami firmy. W ramach kursu realizowane są również innowacyjne gry edukacyjne, które przybliżają m.in. zasady gospodarki cyrkularnej oraz mechanizmy kryzysów finansowych i podejmowania decyzji w warunkach ograniczonych zasobów. Istotnym elementem procesu dydaktycznego jest także grywalizacja, która wykorzystuje mechanizmy gier, aby zwiększyć zaangażowanie i motywację studentów do aktywnego udziału w zajęciach.
Treści kształcenia dla przedmiotu	1. Wprowadzenie do zagadnień gier biznesowych 2. Trening kompetencyjny 1 - style komunikacji, komunikacja werbalna i niewerbalna, asertywność 3. Trening kompetencyjny 2 - negocjacje i błędy poznawcze 4. Trening kompetencyjny 3 - negocjacje wielokryterialne 5. Wprowadzenie do Gry Markops, ustalenie warunków wstępnych 6. Gra Markops - podejmowanie decyzji 7. Gra Markops - podejmowanie decyzji 8. Gra Markops - podejmowanie decyzji

	9. Gra Markops - podejmowanie decyzji 10. Trening kompetencyjny 4 - negocjacje grupowe - wygrana o sumie niezerowej 11. Trening kompetencyjny 5 - negocjacje grupowe rywalizacyjne 12. Trening kompetencyjny 6 - rozwiązywanie sytuacji konfliktowych, rozwiązywanie problemów grupowych 13. Gra Markops - sporządzanie sprawozdań (bilans, rachunek zysków i strat, cashflow) 14. Podsumowanie wiedzy zdobytej podczas zajęć, dyskusja na temat aplikacji wiedzy w codziennej pracy Opis treningu kompetencyjnego: W trakcie zajęć słuchacze wezmą udział w szeregu gier i zajęć warsztatowych mających na celu wyposażenie ich w praktyczną wiedzę m.in. nt. pracy zespołowej, negocjacji, rozwiązywania konfliktów, organizacji pracy, zarządzania czasem w wymagającym środowisku pracy, asertywności, komunikacji interpersonalnej werbalnej i niewerbalnej, zarządzania zespołem projektowym, itd. Zestaw gier jest do poziomu i dynamiki grupy oraz w celu uniemożliwienia przewidywania i dopasowywania się do potencjalnych wyników gier. Opis gry Markops: W grze uczestniczy 4-5 przedsiębiorstw. Każde przedsiębiorstwo tworzy grupa 3-4 studentów. Warunki wyjściowe dla wszystkich uczestników są identyczne i będą zmieniać się na skutek podejmowanych przez nich decyzji. Gra składa się z 10-12 okresów (kwartały) dla których przedstawia się w postaci formularza danych decyzje podjęte przez zespół zarządzający przedsiębiorstwem. Grający w ramach zespołu dokonują specjalizacji i podejmują decyzje w następujących obszarach funkcjonowania przedsiębiorstwa: - finansowanie przedsiębiorstwa (pozyskiwanie środków obrotowych i funduszy inwestycyjnych) - inwestycje (wykorzystanie dostępnego kapitału w możliwych do nabycia aktywach materialnych i niematerialnych) - zarządzanie produkcją (wielkość i struktura produkcji) - zarządzanie jakością produktu (programy zarządzania jakością, optymalizacja jakości) - zarządzanie marketingowe (kanały dystrybucji, wielkość wydatków na działania marketingowe). Podjęte przez uczestników gry decyzje są wprowadzane do systemu komputerowego (program Markops), który symuluje zachowania konsumentów i przedstawia wyniki sprzedaży poszczególnych przedsiębiorstw. Celem poszczególnych zespołów jest maksymalizacja wartości przedsiębiorstwa po zakończonej grze.
Przedmiotowe efekty uczenia się	Po ukończeniu przedmiotu, student: W ZAKRESIE WIEDZY: • Zna i rozumie mechanizmy podejmowania decyzji w przedsiębiorstwie. • Zna i rozumie psychologiczne i ekonomiczne aspekty zarządzania oraz funkcjonowania różnych obszarów firmy. • Zna i rozumie zasady analizy sytuacji rynkowych i danych ekonomicznych. W ZAKRESIE UMIEJĘTNOŚCI:

	- Potrafi analizować dane rynkowe oraz przygotowywać sprawozdania finansowe w oparciu o symulację w grze Markops. - Potrafi posługiwać się technikami komunikacji, negocjacji i pracy zespołowej w środowisku decyzyjnym. - Potrafi prezentować i wyjaśniać zagadnienia biznesowe oraz wyniki analiz przed zespołem. W ZAKRESIE KOMPETENCJI: - Potrafi współpracować w zespole, rozpoznawać role grupowe oraz efektywnie podejmować decyzje grupowe. - Potrafi dokonać samooceny własnego rozwoju kompetencji miękkich i pracy zespołowej. - Potrafi przyjmować odpowiedzialność za wspólne działania zespołu i efekty pracy w projekcie.
Powiązanie efektów przedmiotowych z efektami kierunkowymi/specjalnościowymi (oznaczonymi kodami z programu nauczania)	specjalność Ekonomia Przedsiębiorczości: S_W03 S_W04 S_W06 S_U03 S_U05 S_K01 S_K03
Nakład pracy studenta	Szacunkowy nakład pracy studenta: 2 ECTS x 25 h = 50 h (K) - godziny kontaktowe (S) - godziny pracy samodzielnej zajęcia: 24h (K) 0h (S) konsultacje: 4h (K) 0h(S) przygotowanie do zajęć: 0h (K) 10 h (S) przygotowanie prezentacji: 0h (K) 12 h (S) Razem: 28 h (K) + 22 h (S) = 50h
Metody i kryteria oceniania	Ocena zaliczeniowa z przedmiotu będzie opierała się na następujących kryteriach: - Aktywne uczestnictwo w grach kompetencyjnych (30%) Ocenie podlegać będzie zaangażowanie i jakość wkładu w sesjach treningów kompetencyjnych - demonstrowanie kompetencji miękkich (asertywność, empatia, aktywne słuchanie), umiejętności negocjacyjne oraz współpraca w zespole. - Aktywne uczestnictwo w grze Markops oraz ranking końcowy (20%) Ocenie podlegać będzie proces podejmowania decyzji strategicznych i ranking końcowy zespołu. - Przygotowanie i prowadzenie prezentacji z treningiem kompetencyjnym (30%) Studenci w grupach przygotowują prezentację z treningiem dla pozostałej części grupy. Ocenę stanowią: przygotowanie merytoryczne, forma, interaktywność i powiązanie z praktyką. - Autoewaluacja indywidualna (20%) Student dokonuje autoewaluacji swojego rozwoju kompetencji miękkich, zaangażowania i uzyskanych postępów w trakcie semestru. Autoewaluacja obejmuje: ocenę nabytych umiejętności, zidentyfikowanie obszarów do dalszego rozwoju, refleksję nad uczestnictwem w treningach kompetencyjnych. Warunki zaliczenia: - Uczestnictwo w co najmniej 18 godzinach zajęć (dopuszczalna nieusprawiedliwiona nieobecność na dwóch zajęciach) - Praca zespołowa w grze Markops - Przygotowanie i poprowadzenie prezentacji z treningiem - Przygotowanie raportu autoewaluacyjnego

	Warunkiem zaliczenia jest uzyskanie minimum 60 punktów z trzech kryteriów (razem 100 punktów) Ocena końcowa: 60-70 pkt (3), 71-80 pkt (4), 81-90 pkt (4,5), 91-100 pkt (5)
Literatura	Griffin, R. W. "Podstawy zarządzania organizacjami", Warszawa, 2017 Kahneman, D. „Thinking, fast and slow”. New York, 2011. Fisher, R., Ury, W., & Patton, B., Dochodząc do tak. Negocjowanie bez poddawania się, Warszawa, 2000 Krawczyk, M. „Ekonomia eksperymentalna”, Warszawa, 2012 Gracz, L., & Słupińska, K., Negocjacje i komunikacja. Wybrane aspekty, Kraków, 2018 Kowalczyk, E. Psychologia negocjacji: między nauką a praktyką zarządzania. Warszawa, 2021
Metody dydaktyczne	Metody podające: • Prezentacja wykładowcy • Prezentacja studencka Metody problemowe: • Analiza przypadku – omawianie realnych sytuacji z praktyki gospodarczej • Dyskusja problemowa – wymiana poglądów na temat zjawisk ekonomicznych Metody praktyczne: • Symulacje ekonomiczne i gry decyzyjne – m.in. gra Markops odtwarzająca procesy zarządzania firmą • Warsztaty – praca w grupach nad negocjacjami i kompetencjami miękkich Metody aktywizujące: • Role-playing – symulacje negocjacji • Peer review – wzajemna ocena pracy zespołów w grze (obserwator) Metody z wykorzystaniem technologii informacyjnych: • Prezentacja multimedialna (Power Point) • Narzędzia wspomagające współpracę online Analiza danych w programach komputerowych – analiza wyników gry Markops w programie Excel
Oprogramowanie	MS Excel, MS PowerPoint