

Nazwa przedmiotu	Gry biznesowe
Kod przedmiotu	2400-M1ABGB
Profil studiów	ogólnoakademicki
Stopień studiów	drugi
Kierunek studiów	Ekonomia
Specjalność (jeśli dotyczy)	Analityka Biznesowa
Forma studiów	studia stacjonarne
Rok studiów	I
Semestr	letni
Liczba godzin	30
Forma/typ zajęć	konwersatorium
Punkty ECTS	3
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	Zajęcia wykorzystują innowacyjne metody szkoleniowe w postaci gier decyzyjnych, gdzie studenci, pracując w zespołach, poprzez serię symulowanych rund biznesowych, podejmują decyzje w różnych obszarach funkcjonowania firmy, takich jak planowanie strategiczne, zarządzanie finansami, marketing czy produkcja. Kurs pozwala studentom doświadczyć konsekwencji swoich decyzji w bezpiecznym, wirtualnym środowisku, jednocześnie rozwijając umiejętności pracy zespołowej i analizy strategicznej. W ramach kursu studenci będą mieli również okazję zapoznać się z innymi innowacyjnymi grami edukacyjnymi, które w angażujący sposób uczą zasad np. gospodarki cyrkularnej czy też pozwalającymi zrozumieć mechanizmy kryzysów finansowych i podejmowania decyzji w warunkach ograniczonych zasobów.
Treści kształcenia dla przedmiotu	<ol style="list-style-type: none"> 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

	<p>9. Gra Markops - podejmowanie decyzji</p> <p>10. Trening kompetencyjny 4 - negocjacje grupowe - wygrana o sumie niezerowej</p> <p>11. Trening kompetencyjny 5 - negocjacje grupowe rywalizacyjne</p> <p>12. Trening kompetencyjny 6 - rozwiązywanie sytuacji konfliktowych, rozwiązywanie problemów grupowych</p> <p>13. Gra Markops - sporządzanie sprawozdań (bilans, rachunek zysków i strat, cashflow)</p> <p>14. Gra Markops - sporządzanie sprawozdań (cd.)</p> <p>15. Podsumowanie wiedzy zdobytej podczas zajęć, dyskusja na temat aplikacji wiedzy w codziennej pracy</p> <p>Opis treningu kompetencyjnego:</p> <p>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.</p> <p>Opis gry Markops:</p> <p>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:</p> <ul style="list-style-type: none"> - 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). <p>W grze w kolejnych okresach będą wprowadzane m.in.:</p> <ul style="list-style-type: none"> - nowe możliwości rozwojowe i inwestycyjne - możliwość pozyskiwania (odpłatnie) informacji o rynku - możliwości transakcji majątkiem pomiędzy uczestnikami gry. <p>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.</p>
Przedmiotowe efekty uczenia się	<p>Po ukończeniu przedmiotu, student:</p> <p>W ZAKRESIE WIEDZY:</p>

	<ul style="list-style-type: none"> • 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. <p>W ZAKRESIE UMIEJĘTNOŚCI:</p> <ul style="list-style-type: none"> • 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. <p>W ZAKRESIE KOMPETENCJI:</p> <ul style="list-style-type: none"> • 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.
<p>Powiązanie efektów przedmiotowych z efektami kierunkowymi/specjalnościowym i (oznaczonymi kodami z programu nauczania)</p>	<p>specjalność Analityka Biznesowa: S_W01 S_W03 S_W04 S_W05 S_U05 S_U07 S_K01 S_K02 S_K03</p>
<p>Nakład pracy studenta</p>	<p>Szacunkowy nakład pracy studenta: 3 ECTS x 25 h = 75 h (K) - godziny kontaktowe (S) - godziny pracy samodzielnej zajęcia: 30h (K) 0h (S) konsultacje: 5h (K) 0h(S) przygotowanie do zajęć: 0h (K) 15 h (S) przygotowanie prezentacji: 0h (K) 25 h (S) Razem: 35 h (K) + 40 h (S) = 75h</p>
<p>Metody i kryteria oceniania</p>	<p>Ocena zaliczeniowa z przedmiotu będzie opierała się na następujących kryteriach: 1. 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.</p> <p>2. Aktywne uczestnictwo w grze Markops oraz ranking końcowy (20%) Ocenie podlegać będzie proces podejmowania decyzji strategicznych i ranking końcowy zespołu.</p> <p>3. 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.</p> <p>4. 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.</p> <p>Warunki zaliczenia: - Uczestnictwo w zajęciach (dopuszczalna nieusprawiedliwiona nieobecność na dwóch zajęciach) - Praca zespołowa w grze Markops - Przygotowanie i poprowadzenie prezentacji z treningiem</p>

	<p>- Przygotowanie raportu autoewaluacyjnego Warunkiem zaliczenia jest uzyskanie minimum 60 punktów z trzech kryteriów (razem 100 punktów) Skala ocen: Ocena końcowa: 60-70 pkt (3), 71-80 pkt (4), 81-90 pkt (4,5), 91-100 pkt (5)</p>
Literatura	<p>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</p>
Metody dydaktyczne	<p>W ramach ćwiczeń wykorzystywane są następujące metody dydaktyczne: Metody podające:</p> <ul style="list-style-type: none"> ● Prezentacja wykładowcy - uporządkowane przedstawienie materiału z wykorzystaniem przykładów, schematów, wykresów, prezentacji multimedialnych. ● Prezentacja studencka - przygotowanie i przedstawienie opracowania wybranych problemów biznesowych <p>Metody problemowe:</p> <ul style="list-style-type: none"> ● Analiza przypadku - omawianie realnych sytuacji z praktyki gospodarczej ● Dyskusja problemowa - wymiana poglądów na temat zjawisk ekonomicznych <p>Metody praktyczne:</p> <ul style="list-style-type: none"> ● Symulacje ekonomiczne i gry decyzyjne - m.in. gra Markops odtwarzająca procesy zarządzania firmą ● Warsztaty - praca w grupach nad negocjacjami i kompetencjami miękkich <p>Metody aktywizujące:</p> <ul style="list-style-type: none"> ● Role-playing - symulacje negocjacji ● Peer review - wzajemna ocena pracy zespołów w grze (obserwator) <p>Metody z wykorzystaniem technologii informacyjnych:</p> <ul style="list-style-type: none"> ● Prezentacja multimedialna (Power Point) ● Narzędzia wspomagające współpracę online - praca w MS Teams <p>Analiza danych w programach komputerowych - analiza wyników gry Markops w programie Excel.</p>
Oprogramowanie	<ul style="list-style-type: none"> ● Gra Markops ● Excel ● Power Point ● MS Teams ● Moodle