**Nazwa przedmiotu:**

Small Bussiness

**Koordynator przedmiotu:**

Bogdan Pietrzak

**Status przedmiotu:**

Fakultatywny ograniczonego wyboru

**Poziom kształcenia:**

Studia I stopnia

**Program:**

Computer Science

**Grupa przedmiotów:**

Non-Technical Electives

**Kod przedmiotu:**

ESM

**Semestr nominalny:**

8 / rok ak. 2015/2016

**Liczba punktów ECTS:**

3

**Liczba godzin pracy studenta związanych z osiągnięciem efektów uczenia się:**

30 hours of classwork + 15h - preparation to classes (presentation) + 15h - written assignments Total =60 hours.

**Liczba punktów ECTS na zajęciach wymagających bezpośredniego udziału nauczycieli akademickich:**

30 hours in class = 1.5 ECTS

**Język prowadzenia zajęć:**

angielski

**Liczba punktów ECTS, którą student uzyskuje w ramach zajęć o charakterze praktycznym:**

30 hours of preparation for class = 1.5 ECTS

**Formy zajęć i ich wymiar w semestrze:**

|  |  |
| --- | --- |
| Wykład: | 0h |
| Ćwiczenia: | 30h |
| Laboratorium: | 0h |
| Projekt: | 0h |
| Lekcje komputerowe: | 0h |

**Wymagania wstępne:**

**Limit liczby studentów:**

30

**Cel przedmiotu:**

Students should learn aspects of starting own small business.

**Treści kształcenia:**

1. Introduction to Business Plan (2h): mission statement, structure of the Business Plan, why to prepare Business Plan?
2. Teambuilding (2h): exercises.
3. Methods of diagnosis and building of business strategy (2h): SWOT analysis, Five Forces of Porter, Benchmarking.
4. Market Research and preparation of Marketing Plan (4h): practical aspects of marketing, stages of preparation and execution of Marketing Plan, exercises.
5. Product (2h): how to define product? Methods of product development, product life-cycle.
6. Product Development (2h): exercises about product development, introducing of brainstorming methodology followed by focusing and selecting of new product idea.
7. Financial Aspects (4h): financial statements, ratio analysis, diagnosis of financial crisis. Building of Financial Plan.
8. Financial Plan (2h): exercises.
9. Distribution (2h): why to use specialized distribution channels? Motivation and modification of distribution systems.
10. Negotiations (2h): preparation of the negotiations, performing of successful negotiations.
11. Negotiations (2h): exercises.
12. Quality Aspects (2h): quality vs. standard, costs of quality, TQM (Total Quality Management).
13. Formal Aspects of Company Registration (2h): registration in municipal office, REGON, bank, Tax Office, Social Security Office – how? when? Costs?

**Metody oceny:**

The final score depends of presence on lectures and activeness during exercises. Students are allowed to prepare also short (10-15 min.) presentations. Students can also write final test if they are not satisfied in proposed final score.

**Egzamin:**

nie

**Literatura:**

All lectures base on own materials prepared by teacher.

**Witryna www przedmiotu:**

https://studia.elka.pw.edu.pl

**Uwagi:**

## Efekty przedmiotowe

### Profil ogólnoakademicki - wiedza

**Efekt ESM\_W01:**

Student through participation in class, obtains knowledge of the elements of the description of a business idea in the form of the Business Plan.

Weryfikacja:

Classwork, homework, test

**Powiązane efekty kierunkowe:** K\_W20, K\_W22, K\_W23

**Powiązane efekty obszarowe:** T1A\_W09, T1A\_W11, T1A\_W08

### Profil ogólnoakademicki - umiejętności

**Efekt ESM\_U01:**

Student is able to concisely present the business idea in the form of so-called. Mission Statement

Weryfikacja:

Homework

**Powiązane efekty kierunkowe:** K\_U01, K\_U02

**Powiązane efekty obszarowe:** T1A\_U01, T1A\_U02

### Profil ogólnoakademicki - kompetencje społeczne

**Efekt ESM\_K01:**

In preparation for doing business student learns the social aspects of such activity, eg. impact on the environment.

Weryfikacja:

Classwork

**Powiązane efekty kierunkowe:** K\_K02, K\_K03, K\_K04, K\_K05

**Powiązane efekty obszarowe:** T1A\_K02, T1A\_K05, T1A\_K03, T1A\_K04, T1A\_K06