**Nazwa przedmiotu:**

Lean startup

**Koordynator przedmiotu:**

dr Skala Agnieszka

**Status przedmiotu:**

Obowiązkowy

**Poziom kształcenia:**

Studia I stopnia

**Program:**

Inżynieria Zarządzania

**Grupa przedmiotów:**

Specjalność: Przedsiębiorczość technologiczna

**Kod przedmiotu:**

-

**Semestr nominalny:**

6 / rok ak. 2018/2019

**Liczba punktów ECTS:**

3

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

3 ECTS
10h wykład + 15h ćwiczenia + 10h konsultacje + 45h samodzielna praca studenta = 80h

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

1,3 ECTS:
10 h wykład + 15h ćwiczenia + 10h konsultacje z prowadzącym = 35h

**Język prowadzenia zajęć:**

polski

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

2,6 ECTS:
15h ćwiczenia + 10h konsultacje + 45h praca samodzielna poza zajęciami (10h projektowanie na kanwie propozycji wartości + 10h projektowanie i przeprowadzania wywiadów z interesariuszami + 5h studiowanie literatury + 15h projektowanie na kanwie modelu biznesowego +5h przygotowanie prezentacji końcowej) = 70h

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

|  |  |
| --- | --- |
| Wykład:  | 12h |
| Ćwiczenia:  | 12h |
| Laboratorium:  | 0h |
| Projekt:  | 0h |
| Lekcje komputerowe:  | 0h |

**Wymagania wstępne:**

-

**Limit liczby studentów:**

- od 25 osób do limitu miejsc w sali audytoryjnej (wykład) - od 25 osób do limitu miejsc w sali laboratoryjnej (ćwiczenia)

**Cel przedmiotu:**

Podstawowa wiedza i umiejętności w zakresie zarządzania przedsięwzięciem zgodnie z metodyką Lean Startup.

**Treści kształcenia:**

A.Wykład:
Wiedza w zakresie metodyki zarządzania Lean Startup oraz narzędzi i technik tego zarządzania:
1: Lean Startup jako metodyka zarządzania startupem i jej składowe: zwinny rozwój produktu (agile development), odkry-wanie klienta (customer development) i modelowanie biznesowe;
2: Rodzaje dopasowań rynkowych (fit) oraz triada: klient-problem-rozwiązanie (CPS);
3: Modelowanie biznesowe na bazie kanwy modelu biznesowego oraz kanwy propozycji wartości wg Osterwaldera;
4: Odkrywanie klienta – zasady projektowania i przeprowadzania wywiadów z interesariuszami projektu;
5: Prototypowanie, koncepcja MVP;
6: Formułowanie oraz weryfikowanie hipotez biznesowych w procesie modelowania biznesowego;
7: Zasady prawidłowego „pitchu” projektu.
B.Ćwiczenia:
Praca nad realizacją startupu – co najmniej zakończenie etapu Customer Discovery - na projekcie własnym lub dla funkcjonującego startupu (we współpracy):
1: Sformułowanie hipotez biznesowych: CPS i archetypu klienta,
2: Kanwa propozycji wartości i kanwa modelu biznesowego,
3: Zaprojektowanie wywiadów i przeprowadzenie ich,
4: Weryfikacja hipotez biznesowych,
5: Prezentacja końcowa projektu (w obecności gości spoza uczelni).

**Metody oceny:**

A. Wykład:
1. Ocena formatywna: egzamin pisemny lub ustny z elementów wiedzy przekazanej na zajęciach
2. Ocena sumatywna : suma punktów zdobytych na egzaminie (minimum 60% na ocenę pozytywną). Ocena pozytywna z egzaminu warunkuje zaliczenie przedmiotu.
B. Ćwiczenia:
1. Ocena formatywna: ocenie podlega aktywność na zajęciach (30% wagi), jakość, regularność i sumienność przekazywania za-dań i pracy wykonywanej między zajęciami (50%), w tym także jakość pracy zbiorowej (w zespołach) (20%)
2. Ocena sumatywna: suma punktów zdobytych w ramach elementów wymienionych w pkt. 1.
C. Końcowa ocena z przedmiotu: 30% wagi: wykład, 50% wagi: ćwiczenia, 20% prezentacja końcowa zadania (zadań)

**Egzamin:**

tak

**Literatura:**

Obowiązkowa:
1. Blank, S., 2013. Why the lean Startup Changes Everything?, Harvard Business Review, Vol 91(5), ss. 63-72
2. Skala, A., 2018. Startupy. Wyzwanie dla zarządzania i edukacji przedsiębiorczości. Kraków: edu-Libri
Uzupełniająca:
1. Cieślik, J., 2014. Przedsiębiorczość, polityka, rozwój, Warszawa: Wydawnictwo Akademickie Sedno
1. Osterwalder A., Pigneur Y., 2010. Business model generation: a handbook for visionaries, game changers, and challengers, New Jersey: John Wiley & Sons

**Witryna www przedmiotu:**

www.olaf.wz.pw.edu.pl

**Uwagi:**

-

## Efekty przedmiotowe

### Profil ogólnoakademicki - wiedza

**Efekt I1\_W14:**

Student zna ogólne zasady tworzenia i rozwoju form indywidualnej przedsiębiorczości

Weryfikacja:

egzamin

**Powiązane efekty kierunkowe:**

**Powiązane efekty obszarowe:**

### Profil ogólnoakademicki - umiejętności

**Efekt I1\_U05:**

Student umie identyfikować i interpretować podstawowe zjawiska i procesy społeczne z wykorzystaniem wiedzy z zakresu przedsiębiorczości, ze szczególnym uwzględnieniem kreowania postaw przedsiębiorczych i podejmowania wyzwań związanych z rozwojem przedsiębiorczości

Weryfikacja:

Praca nad projektem

**Powiązane efekty kierunkowe:**

**Powiązane efekty obszarowe:**

**Efekt I1\_U19:**

Student potrafi planować i organizować pracę – indywidualną oraz w zespole

Weryfikacja:

Praca w zespole nad projektem

**Powiązane efekty kierunkowe:**

**Powiązane efekty obszarowe:**

### Profil ogólnoakademicki - kompetencje społeczne

**Efekt I1\_K01:**

Student jest gotów do krytycznej oceny posiadanej wiedzy

Weryfikacja:

Praca nad projektem w trybie eksperymentu

**Powiązane efekty kierunkowe:**

**Powiązane efekty obszarowe:**

**Efekt I1\_K04:**

Student jest gotów do myślenia i działania w sposób przedsiębiorczy

Weryfikacja:

Praca nad projektem startupu

**Powiązane efekty kierunkowe:**

**Powiązane efekty obszarowe:**