

KARTA MODUŁU

I. OGÓLNE INFORMACJE O MODULE						
COLLEGIUM WITELONA UCZELNIA PAŃSTWOWA WYDZIAŁ NAUK O ZDROWIU I KULTURZE FIZYCZNEJ						
Kierunek studiów:	Kosmetologia					
Poziom studiów:	pierwszego stopnia					
Profil studiów:	praktyczny					
Forma studiów:	stacjonarne/niestacjonarne					
Nazwa modułu:	Przedsiębiorczość z elementami marketingu					
Rodzaj modułu:	obowiązkowy					
Język wykładowy:	Język polski					
Rok studiów:	3	Formy prowadzenia zajęć wraz z liczbą godzin dydaktycznych:				
Semestr:	6	Wykład	Laboratorium	Ćwiczenia	Seminarium	Praktyka zawodowa
Liczba punktów ECTS ogółem:	2	10/6		20/12		
Forma zaliczenia:	Zaliczenie z oceną					
Wymagania wstępne:	Wiedza ogólna.					
II. CELE KSZTAŁCENIA						
Cele kształcenia:						
<p>Cel 1: Przedstawienie podstaw prawnych prowadzenia działalności gospodarczej w Polsce, Unii Europejskiej. Uzyskanie wiedzy dotyczącej zakładania, prowadzenia i likwidacji własnej działalności gospodarczej w Polsce i Unii Europejskiej.</p> <p>Cel 2: Zapoznanie studenta ze strategiami marketingowymi w gabinecie kosmetycznym.</p>						
III. EFEKTY UCZENIA SIĘ WRAZ Z ODNIESIENIEM DO EFEKTÓW KIERUNKOWYCH ORAZ METODY WERYFIKACJI EFEKTÓW						
Efekt	Student, który zaliczył moduł w zakresie:	Odniesienie do efektów kierunkowych	Metody weryfikacji			
wiedzy:						
1.	Posiada wiedzę z zakresu przedsiębiorczości oraz zna metody i strategie marketingowe.	K1K_W19	Pisemny test wiedzy			
2.	Definiuje zasady i normy prowadzenia własnej działalności gospodarczej, w zakresie odpowiednim dla kosmetologa.	K1K_W22	Pisemny test wiedzy			
umiejętności:						
1.	Planuje, organizuje i kontroluje pracę własną – jako pracodawcy lub pracownika stosując zasady przedsiębiorczości i marketingu .	K1K_U18	Ocena wykonania zadania na ćwiczeniach			
2.	Stosuje zasady prawa, ochrony własności intelektualnej oraz etyki w działalności usługowej kosmetologa.	K1K_U20	Ocena wykonania zadania na ćwiczeniach			
kompetencji społecznych:						
1.	Przestrzega zasad etyki zawodowej w odniesieniu do klienta, pracodawcy lub współpracowników, jako niezbędnego elementu marketingu.	K1K_K04	Ocena postaw studenta			
IV. TREŚCI PROGRAMOWE						
Treści programowe (tematyka zajęć, zaprezentowana z podziałem na poszczególne formy zajęć z określeniem liczby godzin potrzebnych na ich realizację)						
Wykład						
Kod	Tematyka zajęć					Liczba godzin S/N
Wykład 1	Etapy zakładania, prowadzenia i likwidacji działalności gospodarczej.					2/2
Wykład 2	Podstawowe pojęcia ekonomiczne dla przedsiębiorców, podstawy makro i mikro - ekonomiczne. Podstawowe zasady współpracy z urzędami skarbowym oraz ZUS.					2/1

Wykład 3	Zalety i wady wykonywania zawodu dietetyka w formie działalności gospodarczej w porównaniu z wykonywaniem zawodu w formie umowy o pracę.	2/1
Wykład 4	Zarządzanie zasobami ludzkimi w przedsiębiorstwach i rozwiązywanie konfliktów.	2/1
Wykład 5	Metody analizy przychodów i rachunku kosztów w przedsiębiorstwach.	2/1
Ćwiczenia		
Kod	Tematyka zajęć	Liczba godzin S/N
Ćwiczenia 1	Przedsiębiorczość – jej źródła i istota; człowiek w procesie przedsiębiorczości; ekonomiczna interpretacja przedsiębiorczości; kulturowe źródła przedsiębiorczości.	4/3
Ćwiczenia 2	Wzajemne relacje między przedsiębiorczością a zarządzaniem, strategia zarządzania na wolnym rynku, istota współczesnego marketingu.	4/3
Ćwiczenia 3	Personel przedsiębiorstwa, majątek przedsiębiorstwa, działalność produkcyjna przedsiębiorstwa.	4/2
Ćwiczenia 4	Przesłanki i uwarunkowania innowacyjności przedsiębiorstw, postęp techniczny w przedsiębiorstwie, strategii promocji.	4/2
Ćwiczenia 5	Istota przedsiębiorstw małej skali. Udział małych firm w produkcji i zatrudnieniu.	4/2
V. METODY KSZTAŁCENIA, NARZĘDZIA DYDAKTYCZNE		
<p>1. Metody kształcenia: wykład konwersatoryjny, dyskusja, metoda projektu, praca w grupach</p> <p>2. Narzędzia (środki) dydaktyczne: projektor, tablica, przybory trenera: przybory papiernicze, karty tematyczne itp.</p>		
VI. FORMA I KRYTERIA ZALICZENIA MODUŁU		
<p>1. Sposób zaliczenia: zaliczenie z oceną</p> <p>2. Formy zaliczenia: pisemny test wiedzy, aktywność i udział w dyskusji, ocena wykonania zadania na ćwiczeniach, obserwacja postaw studenta</p> <p>3. Podstawowe kryteria oceny lub wymagania egzaminacyjne określone są indywidualnie, jednak powinny zachować adekwatność wobec zaplanowanych efektów uczenia się</p>		
VII. BILANS PUNKTÓW ECTS - NAKŁAD PRACY STUDENTA		
Kategoria		Obciążenie studenta
Liczba godzin realizowanych przy bezpośrednim udziale nauczyciela (godziny kontaktowe)		30/18
Udział w wykładach		10/6
Udział w innych formach zajęć (ćwiczenia)		20/12
Samodzielna praca studenta (godziny niekontaktowe)		20/32
Przygotowanie do wykładu		5/10
Przygotowanie do innych form zajęć (ćwiczenia)		5/10
Przygotowanie do egzaminu		-
Przygotowanie do zaliczenia innych form zajęć (ćwiczenia)		10/12
Łączna liczba godzin		50
Punkty ECTS za moduł		2
VIII. ZALECANA LITERATURA		
<p>Literatura podstawowa:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Kotler P., Marketing. Rebis, Poznań 2006. 2. Michalski E., Marketing. Podręcznik akademicki. PWN, Warszawa 2017. 3. Powałowski A, Wolska H. Przedsiębiorcy i ich działalność. Monografie Prawnicze 2019. 		
<p>Literatura uzupełniająca:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Gorzelany T. Aue W. Prowadzenie działalności gospodarczej, WSiP 2019. 2. Ustawa z dnia 6 marca 2018 Prawo przedsiębiorców. 3. Ustawa z dnia 13 października 1998 r. o systemie ubezpieczeń społecznych. 		