

KARTA PRZEDMIOTU

Wydział Nauk o Zdrowiu
Kierunek studiów: Kosmetologia
Forma studiów: niestacjonarne
Stopień studiów: licencjackie
Rok akademicki: 2024/2025

Przedmiot	
NAZWA PRZEDMIOTU	Biznes plan
LICZBA PUNKTÓW ECTS	1
JĘZYK WYKŁADOWY	polski
PROWADZĄCY	dr Paweł Klimek
OSOBA ODPOWIEDZIALNA	dr Paweł Klimek
LICZBA GODZIN	
KONWERSATORIA	10
CELE PRZEDMIOTU	
CEL	Zapoznanie studentów ze znaczeniem biznesplanu jako narzędziem służącym pozyskaniu środków na podjęcie i prowadzenie działalności gospodarczej oraz pokazanie istoty i specyfiki podobnych narzędzi służących optymalnemu doborowi instrumentów w kształtowaniu samorozwoju i prowadzeniu wspomnianej działalności albo też działalności nieewidencjonowanej (ew. nierejestrowanej).
EFEKTY UCZENIA SIĘ	
MW1	EUK7_W6, EUK7_W7 Ma pogłębioną i uporządkowaną wiedzę o stosunkach społecznych, prawnych i ekonomicznych dotyczących podejmowania i prowadzenia działalności gospodarczej. Zna zasady niezbędne dla rozwoju przedsiębiorczości, w tym także w oparciu o instytucje spółki cywilnej i spółek osobowych. Ma pogłębioną i rozszerzoną wiedzę o miejscu i znaczeniu w systemie społeczno-ekonomicznym takich instytucji jak m.in. salony kosmetyczne, salony kosmetyczniczne i inne podmioty branży beauty. Zna i opisuje etapy podejmowania i prowadzenia działalności gospodarczej.
MU1	EUK7_U5 Posiada umiejętność prezentowania rozbudowanej argumentacji, kierując się przy tym zasadami etycznymi, racjonalnie podejmuje dyskusję ze specjalistą podejmowania działalności gospodarczej (księgowym lub prawnikiem). Rozumie mechanizmy społeczne, polityczne, prawne, podatkowe, ekonomiczne determinujące zasadność podejmowania i prowadzenia działalności gospodarczej. Przewiduje skutki swoich wyborów. Jest w stanie zaprezentować projekt podejmowanej decyzji oraz przedstawić skutki swoich zachowań. Ma umiejętność logicznej analizy pojęć z zakresu biznes planu. w efekcie potrafi lepiej planować własny rozwój zawodowy i gospodarczy.

Przedmiot	
MU2	EUK7_U6 Posiada umiejętność zespołowego analizowania zagadnień związanych ze sporządzeniem biznes planu. Potrafi stosować zasady i normy etyczne w podejmowaniu i prowadzeniu działalności gospodarczej, dostrzega i analizuje dylematy etyczne. Posiada pogłębioną umiejętność przygotowania prac pisemnych oraz wystąpień ustnych z zakresu biznes planu. w efekcie potrafi planować i organizować pracę własną, jak i zespołową; jest gotów pracować w zespole pełniąc różne role; potrafi współdziałać w środowisku multidyscyplinarnym.
KS1	EUK7_KS1 Rozumie znaczenie podejmowania i prowadzenia uczciwej działalności gospodarczej albo działalności nieewidencjonowanej (ew. nierejestrowanej), jako siły napędzającej gospodarkę, a także konsekwencje tolerancji naruszeń norm prawnych i etycznych podczas podejmowania i prowadzenia tej działalności. Rozumie potrzebę ciągłego doskonalenia zawodowego i rozwoju osobistego, dokonuje samooceny własnych kompetencji i doskonaleni umiejętności, wyznacza kierunki własnego rozwoju i kształcenia. Ma przekonanie o potrzebie podejmowania działań mających na celu społeczne uświadomienie znaczenia biznes planu. Ma świadomość pełnionej roli społecznej związanej z możliwością pełnienia roli przedsiębiorcy, rozumie znaczenie działań mających na celu podnoszenie świadomości gospodarczej społeczeństwa. Znając poziom swoich kompetencji jest gotów do korzystania z pomocy ekspertów, docenia znaczenie współpracy w zespole interdyscyplinarnym. w efekcie jest wrażliwy na problemy społeczne i przyjmuje interdyscyplinarne podejście przy ich rozwiązywaniu, jest zdolny do współpracy ze specjalistami z różnych dziedzin, ma potrzebę stałego rozwoju zawodowego.
KS2	EUK7_KS5 Przejawia zainteresowanie problemami związanymi ze sporządzaniem biznes planu, rozumie konieczność ciągłego monitorowania zmian legislacyjnych, orzecznictwa i stanu własnego przedsiębiorstwa. w efekcie potrafi działać w sposób przedsiębiorczy.
WYMAGANIA WSTĘPNE	
Brak.	
TREŚCI PROGRAMOWE	SZCZEGÓŁOWY OPIS BLOKÓW TEMATYCZNYCH
KONWERSATORIUM 1	Biznes plan dla potrzeb urzędu pracy
KONWERSATORIUM 2	Biznes plan dla potrzeb kredytowych
KONWERSATORIUM 3	Biznes plan dla potrzeb prognostycznych
METODY DYDAKTYCZNE	
M1	Konwersatorium
M2	Analiza tekstu
M3	Analiza przypadku
M4	Dyskusja

Przedmiot	
M5	Metoda sytuacyjna
M6	Zajęcia praktyczne
M7	Grywalizacja
NAKŁAD PRACY STUDENTA	
GODZINY KONTAKTOWE z NAUCZYCIELEM AKADEMICKIM	10
GODZINY BEZ UDZIAŁU NAUCZYCIELA AKADEMICKIEGO	15
SUMARYCZNA LICZBA GODZIN DLA PRZEDMIOTU	25
REGULAMIN ZAJĘĆ i WARUNKI ZALICZENIA	
<p>Student podczas zajęć powinien aktywnie uczestniczyć w merytorycznej dyskusji, w przeciwnym razie musi wykazać się aktywnością i merytoryczną wiedzą podczas realizacji projektu lub wiedzą sprawdzaną testowo.</p>	
METODY OCENY POSTĘPU STUDENTÓW	
W ZAKRESIE WIEDZY	Test
W ZAKRESIE UMIEJĘTNOŚCI	Aktywność na zajęciach, dyskusja podczas wykonywania projektu, wykonanie projektu.
W ZAKRESIE KOMPETENCJI SPOŁECZNYCH	Aktywność na zajęciach, wspólne wykonanie projektu.
SPRAWDZIANY KSZTAŁTUJĄCE	Dyskusja podczas wykonywania projektu i wykonanie projektu.
SPRAWDZIANY PODSUMOWUJĄCE (I i II termin)	Test
KRYTERIA EGZAMINU/ ZALICZENIA z OCENĄ	
NA OCENĘ 3,0	Zdanie testu na poziomie dostatecznym
NA OCENĘ 3,5	Zdanie testu na poziomie dostatecznym plus
NA OCENĘ 4,0	Zdanie testu, przygotowanie dobrego projektu.
NA OCENĘ 4,5	Zdanie testu, przygotowanie ponad dobrego projektu.
NA OCENĘ 5,0	Zdanie testu, przygotowanie bardzo dobrego projektu.
LITERATURA OBOWIĄZKOWA	

Przedmiot

1. A. Tokarski, M. Tokarski, J. Wójcik, *Biznes plan w praktyce*, wyd. 5, CeDeWu, Warszawa 2023, ISBN: 978-83-810-2780-9,
2. P. Klimek, *Prawnodaninowe (w tym prawnopodatkowe) aspekty zakładania fintechów*, [w:] K. Szpyt (red.), *FinTech. Nowe technologie w sektorze bankowym*, C.H.Beck, Warszawa 2024, ss. 326-359, ISBN: 978-83-8356-201-8.

LITERATURA UZUPEŁNIAJĄCA

1. P. Mućko, A. Sokół, *Jak założyć i prowadzić własną firmę. Praktyczny poradnik z przykładami* (wyd. IX poprawnione), CeDeWu, Warszawa 2018, 978-83-8102-802-8,
2. S. Blank, B. Dorf, *Podręcznik startupu. Budowa wielkiej firmy krok po kroku*, One Press, Warszawa 2013, 978-83-246-6616-4,
3. G. Vaynerchuk, w *Market[R]ingu*, Słowa i Myśli, Warszawa 2015, 978-83-635-6640-1,
4. P. Tkaczyk, *Grywalizacja*, Onepress, Warszawa 2011, 978-83-289-1647-0.