



WYDZIAŁ GOSPODARKI MIĘDZYNARODOWEJ

KARTA OPISU MODUŁU KSZTAŁCENIA

Nazwa modułu Internacjonalizacja Małych i Średnich Przedsiębiorstw		
Nazwa modułu w języku angielskim Internationalization of Small and Medium Sized Enterprises		
Kod modułu		Forma zaliczenia (egzamin/zaliczenie) Kontrakty
Kierunek studiów Międzynarodowe Stosunki Gospodarcze	Profil kształcenia ogólnoakademicki	Rok / semestr III / Winter
Specjalność International Business	Język wykładowy angielski	Moduł (obowiązkowy/do wyboru) Do wyboru
Godziny Wykłady: 30 Ćwiczenia:	Liczba punktów ECTS 4,0	Blok zajęciowy (A, B, C) C
Poziom kształcenia	Forma studiów (stacjonarna/niestacjonarna)	Obszar kształcenia ogólnoakademicki
Autor sylabusu Katedra	dr hab. Rafał Śliwiński prof. nadzw. UEP, Katedra Zarządzania Międzynarodowego	
Prowadzący	dr hab. Rafał Śliwiński prof. nadzw. UEP	

Cele kształcenia dla modułu

C1	Understanding the general context of SME sector
C2	Understanding the essence, normative concepts of internationalization, strategy and related managerial decisions
C3	Acquiring skills of running a business enterprise. Acquiring knowledge of market competition and shaping of the competitive advantage

Efekty kształcenia dla modułu

Kod	Efekty w zakresie	Kierunkowe efekty kształcenia
Wiedzy		
W1	student has a knowledge of SME sector in EU and in the world, understands key features of this sector and its role in the economy	K2_W01, K2_W02, K2_W03, K2_W04, K2_W05
W2	student can define the mission, market definition, create the business model and the strategy	K2_W01, K2_W02, K2_W03, K2_W04, K2_W05, K2_W06, K2_W07

W3	student can prepare a competition plan for an enterprise	K2_W01, K2_W02, K2_W03, K2_W04, K2_W08, K2_W09, K2_W10
W4	student knows the methods of running the SME on the competitive globalized market	K2_W01, K2_W02, K2_W03, K2_W04, K2_W05, K2_W06, K2_W07, K2_W08, K2_W09, K2_W10, K2_W11, K2_W14, K2_W15, K2_W16, K2_W17
Umiejętności		
U1	student apply in practice the strategic management process	K2_U01, K2_U02, K2_U03, K2_U04, K2_U05, K2_U06, K2_U07, K2_U08, K2_U09, K2_U10, K2_U11, K2_U12, K2_U13, K2_U14, K2_U15, K2_U16
U2	Basing on strategic analysis student can build the business model and the strategy for chosen branch of enterprise	K2_U01, K2_U02, K2_U03, K2_U04, K2_U05, K2_U06, K2_U07, K2_U08, K2_U09, K2_U10, K2_U11, K2_U12, K2_U13, K2_U14, K2_U15, K2_U16
U3	student knows how to identify the key processes and resources for an enterprise or chosen business model	K2_U12, K2_U13, K2_U14, K2_U15, K2_U16
U4	student is able to transform the observed underserved demand into the business model and enterprise business plan basic on the real, practical assumptions	K2_U12, K2_U13, K2_U14, K2_U15, K2_U16
Kompetencje społecznych		
K1	student is sensitive on the entrepreneurial context of business	K2_K01, K2_K02, K2_K03, K2_K04, K2_K05
K2	student understands the necessity of continuous improvement of own skills in the field of strategy and adjusting to changing market conditions	K2_K01, K2_K06, K2_K07
K3	student develops the awareness of the responsibility for the process and outcome of entrepreneurial activities	K2_K01, K2_K06, K2_K07

K4	student in a suitable way elicit the teamwork and leads it in a manner pertinent to the aims and assumptions of organization and the contextual project.	K2_K01, K2_K06, K2_K07
-----------	--	------------------------

Treści programowe

Lp.	Treści programowe	Cele kształcenia dla modułu	Efekty kształcenia dla modułu
1.	SME sector in the globalized market	C1, C3	W1, U1, K1
2.	Internationalization strategies	C2	W2, W3, U2, K3
3.	Building the business model and the strategy	C3	W3, U3, K2,
4.	How to compete internationally?	C2, C3	W4, U4, K4
5.	Competitive advantage – how to shape it?	C2, C3	W3, W4, U3, K1, K3, K4
6.	Strategic management analysis	C2, C3	W3, U3, K2, K3
7.	Innovativeness and the market	C2, C3	W3, U3, K2, K3
8.			
9.			
10.			

Literatura

Obowiązkowa:

D.W. Hendon, R.A. Hendon, *How to negotiate worldwide*,

Zalecana:

- S. Cane, *Ready made activities for negotiation skills*,
- R. Ludlow, F. Panton, *The Essence of Effective Communication*,
- P.D.V. Marsh, *Contract Negotiation Handbook*,
- J. Lidstone, *Manual of Sales Negotiation*,

Wymagania wstępne	Student understands the basic principles of enterprise's functioning and the knows the value of strategy in the firm.
Metody nauczania	lecture with conservatory elements, case study presentations
Sposób zaliczenia	Written exam and practical project

Rozliczenie punktów ECTS

Forma aktywności studenta	Średnia liczba godzin przeznaczonych na zrealizowanie aktywności *	
Uczestnictwo w wykładach	30	
Zadania domowe	10	
Przygotowanie projektów	20	
Pisanie projektów i studiowanie szczegółów	35	
Prezentacje projektów	5	
Łączny nakład pracy studenta	liczba godzin 100	ECTS 4.00
Zajęcia z bezpośrednim udziałem nauczyciela	liczba godzin 30	ECTS 2.00
Nakład pracy związany z zajęciami o charakterze praktycznym	liczba godzin 70	ECTS 2.00

* godzina (lekyjna) oznacza 45 minut

Opis sposobu sprawdzenia osiągnięcia efektów kształcenia

Kod efektu kształcenia dla modułu	Metoda sprawdzenia		
	Udział w wykładzie i dyskusja	Projekt	Egzamin
W1	X	X	X
W2	X	X	X
W3	X	X	X
W4	X	X	X
U1	X	X	X
U2	X	X	X
U3	X	X	X
U4	X	X	X
K1	X	X	X
K2	X	X	X
K3	X	X	X
K4	X	X	X

Data
31.3.2017

Podpis autora

