

[4ZKO/KII] Podstawy przedsiębiorczości z elementami prawa

1. Ogólne informacje o module

Nazwa modułu	PODSTAWY PRZEDSIĘBIORCZOŚCI Z ELEMENTAMI PRAWA
Kod modułu	4ZKO/KII
Nazwa jednostki prowadzącej moduł	WYDZIAŁ OCHRONY ZDROWIA
Nazwa kierunku studiów	KOSMETOLOGIA DRUGI STOPIEŃ
Forma studiów	STACJONARNE I NIESTACJONARNE
Profil kształcenia	PRAKTYCZNY
Semestr	III
Status modułu	OBOWIĄZKOWY
Język modułu	POLSKI

2. Cele modułu:

C1	Zapoznanie studentów z terminologią modułu oraz istotą przedsiębiorczości i funkcjonowaniem przedsiębiorstwa, przybliżenie zagadnień związanych z gospodarką rynkową.
C2	Zapoznanie studentów z możliwościami uruchamiania działalności gospodarczej w branży usługowej, z uwzględnieniem źródeł finansowania podejmowanych przedsięwzięć.
C3	Przekazanie podstawowej wiedzy związanej z unormowaniem prawnym z zakresu prawa pracy w obrębie działalności w zakresie usług kosmetycznych.
C4	Wykształcenie umiejętności przygotowania się do rozmowy kwalifikacyjnej oraz wykonania wybranych elementów biznesplanu w pracy zespołowej.

3. Wymagania wstępne:

Podstawowa wiedza z zakresu rachunkowości oraz specyfiki pracy kosmetologa.

4. Efekty kształcenia:

Student po zakończeniu modułu:		Odniesienie do efektów dla programu
EK_01	Wymienia i opisuje podstawowe terminy z zakresu przedsiębiorczości i funkcjonowania przedsiębiorstwa.	K_W30+++
EK_02	Zna i interpretuje podstawowe przepisy prawa regulujące funkcjonowanie podmiotów gospodarczych.	K_W29+++K_W30+++
EK_03	Potrafi poruszać się na rynku pracy. Rozumie potrzebę kształtowania swojej osobowości w celu wspomagania rozwoju zawodowego.	K_K01+++

EK_04	Jest gotów do wypełnienia podstawowych formalności związanych z uruchamianiem działalności gospodarczej w branży usługowej.	K_K11+++
EK_05	Wykonuje pogłębioną analizę strategii biznesu dotyczącą w szczególności branży kosmetycznej, przygotowuje pisemne sprawozdanie oraz prezentuje wyniki swoich działań.	K_U29+++ K_K11+++
EK_06	Pracuje w zespole przyjmując w nim różne obowiązki w zależności od zadania	K_K05+++

5. Treści programowe:

WYKŁADY	
W1	Rozwijanie przedsiębiorczości. Role społeczne. Planowanie działań. Zasady pracy zespołowej. Podejmowanie decyzji. Rozwiązywanie konfliktów. Komunikacja interpersonalna.
W2	Gospodarka rynkowa. Zasady gospodarowania. Cechy i rodzaje rynków. Czynniki warunkujące popyt. Czynniki warunkujące podaż. Równowaga rynkowa. Instytucje gospodarki rynkowej. Państwo w gospodarce rynkowej.
W3	Formy organizacyjno – prawne przedsiębiorstw. Możliwości i ograniczenia prowadzenia działalności w zależności od wybranej formy. Zależności wyboru optymalnej formy.
W4	Zarządzanie w przedsiębiorstwie, szczególnie usługowym. Funkcje zarządzania.
W5	Zarządzanie salonem kosmetycznym. Zarządzanie projektem. Obsługa klientów. Pracownicy. Menedżer – jego rola i zadania.
W6	Aktywność zawodowa. Bezrobocie. Formy zatrudnienia. Obowiązki i prawa pracownika oraz pracodawcy. Ustawodawstwo kosmetyczne w Polsce i Unii Europejskiej.
W7	Uwarunkowania rozwoju przedsiębiorczości. Klasyfikacja barier rozwoju przedsiębiorczości. Infrastruktura warunkująca rozwój podmiotów gospodarczych. Lokalizacja jako czynnik sukcesu firmy. Czynniki wpływające na sukces i niepowodzenie przedsiębiorstwa. Źródła finansowania przedsiębiorstw.
W8	Regulacje prawne w kosmetyce.
ZAJĘCIA PRAKTYCZNE	
ZP1	Metody poszukiwania pracy. List motywacyjny i życiorys. Rozmowa kwalifikacyjna.
ZP2	Procedura zakładania firmy. Zalety i wady prowadzenia własnej działalności. Formalności związane z zakładaniem firmy. Rejestracja firmy. Mała firma i zasady jej wyodrębniania. Normy prawne dotyczące wymiaru podatku oraz prowadzenia rachunkowości w firmach. Ogólne zasady opodatkowania działalności podmiotów gospodarczych.
ZP3	Podatkowa księga przychodów i rozchodów – ogólne warunki prowadzenia księgi. Dokumentacja operacji gospodarczych. Deklaracje podatkowe. Podatek VAT.
ZP4	Istota biznesplanu, jako podstawowego narzędzia niezbędnego w uruchamianiu i prowadzeniu działalności gospodarczej. Pojęcie biznesplanu. Cechy i rodzaje biznesplanu. Cele biznesplanu. Funkcje biznesplanu. Zasady konstrukcji biznesplanu.

ZP5	Przedstawienie wymagań skonstruowania projektu - wybrane elementy biznesplanu. Geneza projektu, charakterystyka przedsięwzięcia. Nazwa i siedziba firmy. Lokalizacja. Forma organizacyjno – prawna. Niezbędne zasoby do realizowania przedsięwzięcia. Założenia planu strategicznego przedsięwzięcia. Misja i wizja. Cele strategiczne. Główne sposoby realizacji celów. Produkt.
ZP6	Definicja i elementy mikrootoczenia, definicja i elementy makrootoczenia. Analiza otoczenia konkurencyjnego – analiza „5 sił Portera”.
ZP7	Plan finansowy. Plan bilansu rocznego. Skrócone bilanse wieloletnie. Roczny rachunek wyników. Wieloletni rachunek wyników. Roczna projekcja przepływów finansowych. Wieloletnia projekcja przepływów finansowych. Analiza prognozy rentowności. Okres zwrotu nakładów kapitałowych.
ZP8	Przedstawienie i obrona projektu realizowanego na zajęciach praktycznych.

6. Metody dydaktyczne:

M1	wykład informacyjny
M2	prelekcja
M3	dyskusja panelowa
M4	zadania praktyczne zespołowe

7. Narzędzia dydaktyczne:

N1	prezentacja
----	-------------

8. Weryfikacja efektów kształcenia

Efekt kształcenia	Cele modułu	Treści programowe	Metody dydaktyczne	Sposób oceny
EK_01	C1, C2	W1-W8, ZP1-ZP8,	M1, M2, M3, M4	kolokwium pisemne
EK_02	C3	W6-W8, ZP3,	M1, M2, M3, M4	kolokwium pisemne
EK_03	C4	W1, W6, ZP1, ZP2, ZP4	M1, M2, M3, M4	dyskusja
EK_04	C1, C2, C3, C4	ZP3-ZP4	M1, M2, M3, M4	kolokwium pisemne
EK_05	C1, C2, C3, C4	W1-W8, ZP3, ZP5-ZP8	M1, M2, M3, M4	projekt
EK_06	C4	ZP2-ZP8	M4	projekt

9. Forma i warunki zaliczenia

Warunkiem zaliczenia modułu (zaliczenie z oceną) jest uzyskanie pozytywnej oceny z kolokwium pisemnego, dyskusji polegającej na zaprezentowaniu sylwetki studenta podczas symulacji rozmowy kwalifikacyjnej, oraz uzyskanie oceny pozytywnej z projektu oraz obrony projektu. Obrona projektu (biznesplan) polega na zaprezentowaniu przed grupą, przez sekcje maksymalnie 4 osobowe, wyników swojej pracy semestralnej oraz odpowiedź na pytania grupy i osoby prowadzącej dotyczące treści i pojęć wykorzystanych w projekcie.

10. Formy oceny - szczegóły

ocena/efekt	EK_01
NDST (2,0)	Student nie potrafi wymienić i scharakteryzować zagadnień z zakresu przedsiębiorczości i funkcjonowania przedsiębiorstwa.
DST (3,0) DST+ (3,5)	Student wymienia i opisuje podstawowe zagadnienia z dziedziny przedsiębiorczości i funkcjonowania przedsiębiorstwa. 60 - 70% pkt DST, 71 - 75% pkt DST+.
DB (4,0) DB+ (4,5)	Student wymienia i opisuje większość zagadnień z dziedziny przedsiębiorczości i funkcjonowania przedsiębiorstwa. 76 - 86% pkt DB, 87 - 92% pkt DB+.
BDB (5,0)	Student wymienia i opisuje wszystkie poznane zagadnienia z zakresu przedsiębiorczości i funkcjonowania przedsiębiorstwa. Potrafi podać przykłady zastosowania podanych zagadnień w pracy kosmetologa. 93 - 100% pkt BDB.
EK_02	
NDST (2,0)	Student nie potrafi wymienić podstawowych przepisów prawa regulujących funkcjonowanie podmiotów gospodarczych.
DST (3,0) DST+ (3,5)	Student wymienia i interpretuje podstawowe przepisy prawa regulujące funkcjonowanie podmiotów gospodarczych. 60 - 70% pkt DST, 71 - 75% pkt DST+.
DB (4,0) DB+ (4,5)	Student wymienia i interpretuje większość przepisów prawa regulujących funkcjonowanie podmiotów gospodarczych. 76 - 86% pkt DB, 87 - 92% pkt DB+.
BDB (5,0)	Student wymienia i interpretuje większość przepisów prawa regulujących funkcjonowanie podmiotów gospodarczych, potrafi je odnieść do działalności branży kosmetycznej. 93 - 100% pkt BDB.
EK_03	
NDST (2,0)	Student nie wykazuje potrzeby kształtowania swojej osobowości, nie widzi związku z rozwojem zawodowym oraz umiejętnością poruszania się po rynku pracy w poszukiwaniu i zmianie zatrudnienia.
DST (3,0) DST+ (3,5)	Student rozumie potrzebę kształtowania swojej osobowości, w związku z rozwojem zawodowym oraz umiejętnością poruszania się po rynku pracy w poszukiwaniu i zmianie zatrudnienia, ale nie angażuje się do rzetelnego określenia swojego profilu kompetencyjnego.

DB (4,0) DB+ (4,5)	Student rozumie potrzebę kształtowania swojej osobowości, w związku z rozwojem zawodowym oraz umiejętnością poruszania się po rynku pracy w poszukiwaniu i zmianie zatrudnienia, angażuje się do rzetelnego określenia swojego profilu kompetencyjnego, podczas dyskusji prezentuje część mocnych stron swojej osobowości.
BDB (5,0)	Student rozumie potrzebę kształtowania swojej osobowości, w związku z rozwojem zawodowym oraz umiejętnością poruszania się po rynku pracy w poszukiwaniu i zmianie zatrudnienia, angażuje się do rzetelnego określenia swojego profilu kompetencyjnego, prezentuje najlepsze strony swojej osobowości, wykorzystując komunikację niewerbalną.
EK_04	
NDST (2,0)	Student nie potrafi wymienić podstawowych formalności związanych z uruchamianiem działalności gospodarczej w branży usługowej.
DST (3,0) DST+ (3,5)	Student wymienia podstawowe formalności związane z uruchamianiem działalności gospodarczej w branży usługowej. 60 - 70% pkt DST, 71 - 75% pkt DST+.
DB (4,0) DB+ (4,5)	Student wymienia większość formalności związanych z uruchamianiem działalności gospodarczej w branży usługowej, potrafi podać kolejność wykonywanych czynności wraz z opisem części działań. 76 - 86% pkt DB, 87 - 92% pkt DB+.
BDB (5,0)	Student wymienia wszystkie formalności związane z uruchamianiem działalności gospodarczej w branży usługowej, potrafi podać kolejność wykonywanych czynności wraz z opisem poszczególnych działań. 93 - 100% pkt BDB.
EK_05, EK_06	
NDST (2,0)	poniżej 60% pkt
DST (3,0) DST+ (3,5)	60 - 70% pkt DST, 71 - 75% pkt DST+.
DB (4,0) DB+ (4,5)	76 - 86% pkt DB, 87 - 92% pkt DB+.
BDB (5,0)	93 - 100% pkt BDB.

11. Literatura zalecana

<i>Literatura podstawowa</i>	Nowatorska-Romaniak B.: <i>Marketing usług zdrowotnych</i> . Warszawa: Wolters Kluwer Polska, 2013.
	<i>Analiza ekonomiczna w przedsiębiorstwie</i> . Red. nauk. M. Jerzemowska. Warszawa: Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, 2013.
	Taranko T.: <i>Komunikacja marketingowa. Istota, uwarunkowania, efekty</i> . Warszawa: Wolters Kluwer SA, 2015.
	Mućko P., Sokół A.: <i>Jak założyć i prowadzić działalność gospodarczą w Polsce i wybranych krajach europejskich. Vademecum małego i średniego przedsiębiorcy</i> . Warszawa: CeDeWu, 2017.

	Musiałkiewicz J.: <i>Podjęmowanie i prowadzenie działalności gospodarczej</i> . Warszawa: Wydawnictwo Ekonomik – Jacek Musiałkiewicz, 2016.
<i>Literatura uzupełniająca</i>	Rozporządzenie Ministra Finansów w sprawie prowadzenia podatkowej księgi przychodów i rozchodów
	Le-Aiken H.T., Arct J.: <i>Zarządzanie salonem zdrowia i urody. Organizacja pracy i rola menedżera</i> . Warszawa: Wydawnictwo Wyższej Szkoły Zawodowej Kosmetyki i Pielęgnacji Zdrowia, 2009.
	<i>Komunikacja marketingowa na rynku usług kosmetycznych</i> . Pod red. J. Krzysztozek. Poznań: Wydawnictwo Naukowe Uniwersytetu Medycznego im. Karola Marcinkowskiego, 2011.

12. Bilans pracy studenta:

RODZAJ PRACY STUDENTA	FORMA STACJONARNA	FORMA NIESTACJONARNA
wykład	20	12
ćwiczenia/zajęcia praktyczne	30	18
ćwiczenia seminaryjne	0	0
przygotowanie do zajęć	8	28
w tym do ćwiczeń	6	18
studiowanie literatury	10	10
przygotowanie raportu/prezentacji	20	20
konsultacje	10	10
przygotowanie do zaliczenia/egzaminu	2	2
zaliczenie końcowe/egzamin	0	0
ŁĄCZNY NAKŁAD PRACY STUDENTA W GODZINACH	100	100
- W TYM GODZINY KONTAKTOWE	60	40
LICZBA PUNKTÓW ECTS PRZEDMIOTU	4	4
W TYM ECTS KONTAKTOWE	2,4	1,6