



KARTA PRZEDMIOTU

Kod przedmiotu	studia stacjonarne:	Z-ZIP1-U-343
	studia niestacjonarne:	Z-ZIPN1-U-343
Nazwa przedmiotu	Komercjalizacja nowych produktów	
Nazwa przedmiotu w języku angielskim	Commercialization of New Products	
Obowiązuje od roku akademickiego	2022/2023	

USYTUOWANIE PRZEDMIOTU W SYSTEMIE STUDIÓW

Kierunek studiów	ZARZĄDZANIE I INŻYNIERIA PRODUKCJI
Poziom kształcenia	II stopień
Profil studiów	Ogólnoakademicki
Forma i tryb prowadzenia studiów	Studia stacjonarne i niestacjonarne
Zakres	Zarządzanie łańcuchem dostaw
Jednostka prowadząca przedmiot	Katedra Zarządzania Jakością i Własnością Intelektualną
Koordinator przedmiotu	dr hab. inż. Bożena Kaczmarska, prof. PŚk
Zatwierdził	dr hab. inż. Dariusz Bojczuk, prof. PŚk

OGÓLNA CHARAKTERYSTYKA PRZEDMIOTU

Przynależność do grupy/bloku przedmiotów	Przedmiot specjalnościowy	
Status przedmiotu	Obowiązkowy	
Język prowadzenia zajęć	Polski	
Usytuowanie w planie studiów - semestr	studia stacjonarne	Semestr III
	studia niestacjonarne	Semestr III
Wymagania wstępne	Brak	
Egzamin (TAK/NIE)	NIE	
Liczba punktów ECTS	2	

Forma prowadzenia zajęć		wykład	ćwiczenia	laboratorium	projekt	inne
Liczba godzin w semestrze	studia stacjonarne:	15			20	
	studia niestacjonarne:	9			12	

EFEKTY UCZENIA SIĘ

Kategoria	Symbol efektu	Efekty uczenia się	Odniesienie do efektów kierunkowych
Wiedza	W01	Ma wiedzę na temat zarządzania projektami.	ZIP2_W07
	W02	Ma wiedzę na temat cyklu życia produktów oraz potencjału komercyjnego nowych produktów.	ZIP2_W08 ZIP2_W11
	W03	Ma wiedzę na temat zarządzania własnością intelektualną i zarządzania ryzykiem w procesie komercjalizacji.	ZIP2_W03 ZIP2_W12
Umiejętności	U01	Potrafi przeprowadzić analizę i ocenić potencjał techniczny i rynkowy nowego produktu.	ZIP2_U08 ZIP2_U13
	U02	Potrafi przygotować projekt komercjalizacji i dokumentację z wykorzystaniem systemu informatycznego (np. <i>MsProject</i>)	ZIP2_U04 ZIP2_U05 ZIP2_U06
Kompetencje społeczne	K01	Docenia wagę procesu ciągłego uczenia się i zdobywania specjalistycznej wiedzy i umiejętności.	ZIP2_K01

TREŚCI PROGRAMOWE

Forma zajęć	Treści programowe
wykład	<ol style="list-style-type: none">1. Pojęcie komercjalizacji, wskazanie powiązań z wiedzą i umiejętnościami nabytymi w trakcie studiów – powiązanie z innymi przedmiotami. Cykl życia produktów. Zadaniowe ujęcie procesu komercjalizacji.2. Analiza techniczno-rynkowa i ocena potencjału komercjalizacji nowych produktów.3. Metodyka zarządzania projektami jako narzędzie przygotowania i realizacji procesu komercjalizacji. Sieci działań i harmonogramy.4. Zagadnienie finansowania działań komercjalizacyjnych. Pozyskiwanie i zarządzanie zasobami przedsiębiorstwa.5. Zagadnienia zarządzania własnością intelektualną w procesie komercjalizacji.6. Przejście od kreatywności poprzez innowacyjność do komercjalizacji. Elementy psychologii wynalazcy. Studium przypadków.7. Zarządzanie ryzykiem w procesie komercjalizacji.8. Strategie komercjalizacji nowych rozwiązań technicznych.
projekt	<ol style="list-style-type: none">1. System informatyczny komercjalizacji i jego możliwości (na przykładzie systemu <i>MsProject</i>).2. Opracowanie projektów komercjalizacji wybranych produktów z wykorzystaniem systemu Project.3. Analiza i ocena potencjału technicznego i rynkowego nowych produktów.4. Cele, zakres i plany działań w projektach komercjalizacji. produktów poszczególnych zespołów.5. Tworzenie sieci działań i harmonogramów z wykorzystaniem systemu informatycznego.6. Zasoby w projektach.7. Finansowanie planowanych działań w projektach.8. Zarządzanie ryzykiem i jakością oraz zagadnienia organizacyjne w poszczególnych projektach.

METODY WERYFIKACJI EFEKTÓW UCZENIA SIĘ

Symbol efektu	Metody sprawdzania efektów kształcenia (zaznaczyć X)					
	Egzamin ustny	Egzamin pisemny	Kolokwium	Projekt	Sprawozdanie	Inne
W01				X		X
W02				X		X
W03				X		X
U01				X		
U02				X		X
K01				X		X

FORMA I WARUNKI ZALICZENIA

Forma zajęć	Forma zaliczenia	Warunki zaliczenia
wykład	zaliczenie z oceną	Dyskusja na podstawie tematyki opracowanego projektu.
projekt	zaliczenie z oceną	Uzyskanie co najmniej 50% punktów z opracowanego projektu, prezentacji i dyskusji w trakcie zajęć.

NAKŁAD PRACY STUDENTA

Bilans punktów ECTS												
Lp.	Rodzaj aktywności	Obciążenie studenta										Jednostka
		studia stacjonarne					studia niestacjonarne					
		W	C	L	P	S	W	C	L	P	S	
1.	Udział w zajęciach zgodnie z planem studiów	15			20		9			12		h
2.	Inne (konsultacje, egzamin)	2			2		2			2		h
3.	Razem przy bezpośrednim udziale nauczyciela akademickiego	39					25					h
4.	Liczba punktów ECTS, którą student uzyskuje przy bezpośrednim udziale nauczyciela akademickiego	1,6					1,0					ECTS
5.	Liczba godzin samodzielnej pracy studenta	11					25					h
6.	Liczba punktów ECTS, którą student uzyskuje w ramach samodzielnej pracy	0,4					1,0					ECTS
7.	Nakład pracy związany z zajęciami o charakterze praktycznym	29					29					h
8.	Liczba punktów ECTS, którą student uzyskuje w ramach zajęć o charakterze praktycznym	1,2					1,2					ECTS
9.	Sumaryczne obciążenie pracą studenta	50					50					h
10.	Punkty ECTS za moduł <i>1 punkt ECTS=25 godzin obciążenia studenta</i>	2										ECTS

LITERATURA

1. Kaczmarek B., Gierulski W. (2014), *Komercjalizacja nowych produktów*, Wydawnictwo Politechniki Świętokrzyskiej, Kielce.
2. Gierulski W., Santarek K., Wiśniewska J. (2020), *Komercjalizacja i transfer technologii*, PWE Warszawa
3. Kaczmarek B., Janasz K., Wasilczuk J. (2020), *Przedsiębiorczość i finansowanie innowacji*, PWE Warszawa
4. Trzmielak D.M. (2013), *Komercjalizacja wiedzy i technologii- determinanty i strategie*, Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź.
5. Dostatni E., Gierulski W., Roszkowski H., Wirkus M. (2013), *Zarządzanie projektem*, PWE, Warszawa.
6. Kaczmarek B. (2015), *Modelowanie innowacyjnego rozwoju przedsiębiorstw*, Wydawnictwo PŚk, Kielce.
7. Knosala R. (2017), *Inżynieria produkcji. Kompendium wiedzy*, PWE, Warszawa.
8. Trzmielak D. (red.) (2012), *Transfer technologii, przedsiębiorczość innowacyjna w rozwoju firm*, Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego
9. Jasiński A.H. (2021), *Współczesna scena innowacji. Wyzwania dla przedsiębiorców i menedżerów*, Poltext, Warszawa.