



**UNIWERSYTET MORSKI W GDYNI**  
**Wydział Przedsiębiorczości i Towaroznawstwa**



**KARTA PRZEDMIOTU**

|                |  |                  |                   |                             |
|----------------|--|------------------|-------------------|-----------------------------|
| Kod przedmiotu |  | Nazwa przedmiotu | w jęz. polskim    | <b>HANDEL ELEKTRONICZNY</b> |
|                |  |                  | w jęz. angielskim | <b>ELECTRONIC COMMERCE</b>  |

|                    |                                  |
|--------------------|----------------------------------|
| Kierunek           | <b>Innowacyjna Gospodarka</b>    |
| Specjalność        | <b>Informatyka Gospodarcza</b>   |
| Poziom kształcenia | <b>studia pierwszego stopnia</b> |
| Forma studiów      | <b>stacjonarne</b>               |
| Profil kształcenia | <b>ogólnoakademicki</b>          |
| Status przedmiotu  | <b>obowiązkowy</b>               |
| Rygor              | <b>zaliczenie z oceną</b>        |

| Semestr studiów               | Liczba punktów ECTS | Liczba godzin w tygodniu |   |   |   | Liczba godzin w semestrze |   |    |   |
|-------------------------------|---------------------|--------------------------|---|---|---|---------------------------|---|----|---|
|                               |                     | W                        | C | L | P | W                         | C | L  | P |
| V                             | 2                   | 1                        |   | 1 |   | 15                        |   | 15 |   |
| <b>Razem w czasie studiów</b> |                     |                          |   |   |   | <b>30</b>                 |   |    |   |

|   |
|---|
| <b>Wymagania w zakresie wiedzy, umiejętności i innych kompetencji</b>     |
| Rozeznanie w technologiach internetowych, podstawowa wiedza o marketingu. |

|  |
|--|
| <b>Cele przedmiotu</b>   |
| Przedstawienie stanu obecnego i możliwości rozwojowych handlu elektronicznego w relacji B2C i B2B.<br>Przekazanie wiedzy na temat technologicznych podstaw oprogramowania wspierającego obszar handlu elektronicznego. |

| <b>Osiągane efekty uczenia się dla przedmiotu (EKP)</b> |   |   |
|---|---|---|
| Symbol  | Po zakończeniu przedmiotu student:  | Odniesienie do kierunkowych efektów uczenia się |
| EKP_01  | wskazuje nowe możliwości, jakie stwarza Internet dla rozwoju działalności handlowej oraz wymienia specyficzne cechy handlu internetowego                  | NK_W02, NK_U01                                  |
| EKP_02  | zna zasady funkcjonowania sklepów internetowych oraz funkcjonalności oprogramowania e-sklepu  | NK_W06, NK_U02                                  |
| EKP_03  | potrafi wybrać oprogramowanie e-sklepu i wskazać sposób jego promowania i utrzymania stosownie do charakteru działalności handlowej                       | NK_W02, NK_W06, NK_W12, NK_U02, NK_U07          |
| EKP_04  | ma rozeznanie w modelach biznesowych dotyczących wymiany handlowej między przedsiębiorstwami  | NK_W06, NK_U07                                  |
| EKP_05  | zna podstawowe zasady bezpiecznych zachowań w Internecie i zapewnienia bezpieczeństwa użytkownikom własnej witryny internetowej, w szczególności e-sklepu | NK_W06, NK_K05                                  |

| Treści programowe   | Liczba godzin |   |   |   | Odniesienie do EKP |
|---|---------------|---|---|---|--------------------|
|   | W             | C | L | P |                    |
| Modele handlu internetowego C2C, B2C. Źródła historyczne e- | 2             |   |   |   | EKP_01, EKP_04     |

|   |           |  |           |                        |
|---|-----------|--|-----------|------------------------|
| handlu  |           |  |           |                        |
| Cechy charakterystyczne i standardy stosowane w e-sklepach. Przegląd platform sklepowych B2C i możliwości organizacji własnego e-sklepu | 4         |  | 10        | EKP_02, EKP_03         |
| Procesy związane z funkcjonowaniem e-sklepu: marketing , logistyka, płatności   | 4         |  | 4         | EKP_02, EKP_03, EKP_05 |
| Handel B2B, modele, funkcjonalności platform handlowych B2B   | 2         |  |           | EKP_04                 |
| Integracja platformy sklepowej z innymi systemami firmy oraz systemami zewnętrznymi (płatności, obsługa logistyczna itp.)               | 2         |  | 0,5       | EKP_02, EKP_03, EKP_05 |
| Bezpieczeństwo witryny sklepowej i klienta e-sklepu   | 1         |  | 0,5       | EKP_05                 |
| <b>Łącznie godzin</b>   | <b>15</b> |  | <b>15</b> |                        |

| Metody weryfikacji efektów uczenia się dla przedmiotu |      |               |                 |           |              |         |             |                       |      |
|---|------|---------------|-----------------|-----------|--------------|---------|-------------|-----------------------|------|
| Symbol EKP  | Test | Egzamin ustny | Egzamin pisemny | Kolokwium | Sprawozdanie | Projekt | Prezentacja | Zaliczenie praktyczne | Inne |
| EKP_01  |      |               |                 | X         |              |         |             |                       |      |
| EKP_02  |      |               |                 | X         | X            |         |             | X                     |      |
| EKP_03  |      |               |                 | X         | X            |         |             | X                     |      |
| EKP_04  |      |               |                 | X         |              |         |             |                       |      |
| EKP_05  |      |               |                 | X         |              |         |             |                       |      |

| Kryteria zaliczenia przedmiotu  |
|---|
| Projekt witryny sklepowej zrealizowany na wybranej platformie programowej oraz plan utrzymania i promocji sklepu wybranej branży, próg zaliczenia 60%, 50% oceny końcowej |
| Sprawdzian pisemny z treści prezentowanych na wykładzie, próg zaliczenia 60%, 50% oceny końcowej  |
| Uwaga: student otrzymuje ocenę powyżej dostatecznej, jeżeli uzyskane efekty uczenia się przekraczają wymagane minimum.  |

| Nakład pracy studenta   |   |   |           |   |
|---|---|---|-----------|---|
| Forma aktywności  | Szacunkowa liczba godzin przeznaczona na zrealizowanie aktywności |   |           |   |
|   | W   | C | L         | P |
| Godziny kontaktowe  | 15  |   | 15        |   |
| Czytanie literatury   | 5   |   | 5         |   |
| Przygotowanie do zajęć ćwiczeniowych, laboratoryjnych, projektowych                           |   |   | 3         |   |
| Przygotowanie do egzaminu, zaliczenia   | 5   |   |           |   |
| Opracowanie dokumentacji projektu/sprawozdania  |   |   | 4         |   |
| Uczestnictwo w zaliczeniach i egzaminach  | 2   |   | 0         |   |
| Udział w konsultacjach  | 1   |   | 2         |   |
| <b>Łącznie godzin</b>   | <b>28</b>   |   | <b>29</b> |   |
| <b>Sumaryczna liczba godzin dla przedmiotu</b>  | <b>57</b>   |   |           |   |
| <b>Sumaryczna liczba punktów ECTS dla przedmiotu</b>  | <b>2</b>  |   |           |   |
|   | Liczba godzin   |   | ECTS      |   |
| Obciążenie studenta związane z zajęciami praktycznymi   | 29  |   | 1         |   |
| Obciążenie studenta na zajęciach wymagających bezpośredniego udziału nauczycieli akademickich | 35  |   | 1         |   |

| Literatura podstawowa   |
|---|
| M. Dutko (red.) , Biblia e-biznesu. Nowy testament, Helion, 2016              |
| Ejtminowicz T i in., Technologia w e-commerce, Helion, 2013                   |
| Źródła internetowe:   |
| <a href="http://www.internetstandard.pl/">http://www.internetstandard.pl/</a> |
| <a href="https://www.ekomercyjnie.pl/">https://www.ekomercyjnie.pl/</a>       |
| Literatura uzupełniająca  |
| Hartman A, Sifonis J., e-biznes, strategie sukcesu, Liber, 2001               |
| Dutko M.(red.), Biblia e-biznesu, Helion, 2013                                |

| Osoba odpowiedzialna za przedmiot    |     |
|--------------------------------------|-----|
| mgr Lidia Rosicka                    | KSI |
| Pozostałe osoby prowadzące przedmiot |     |

