|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | **UNIWERSYTET MORSKI W GDYNI**  **Wydział Zarządzania i Nauk o Jakości** | https://umg.edu.pl/sites/default/files/zalaczniki/wznj-02_0.png |

**KARTA PRZEDMIOTU**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Kod przedmiotu |  | Nazwa przedmiotu | w jęz. polskim | **HANDEL ELEKTRONICZNY** |
| w jęz. angielskim | **ELECTRONIC COMMERCE** |

|  |  |
| --- | --- |
| Kierunek | **Zarządzanie** |
| Specjalność | **Informatyka Gospodarcza** |
| Poziom kształcenia | **studia pierwszego stopnia** |
| Forma studiów | **niestacjonarne** |
| Profil kształcenia | **ogólnoakademicki** |
| Status przedmiotu | **obowiązkowy** |
| Rygor | **zaliczenie z oceną** |

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Semestr studiów** | **Liczba punktów ECTS** | **Liczba godzin w tygodniu** | | | | **Liczba godzin w semestrze** | | | |
| **W** | **C** | **L** | **P** | **W** | **C** | **L** | **P** |
| V | 2 |  |  |  |  | 9 |  | 9 |  |
| **Razem w czasie studiów** | | | | | | **18** | | | |

|  |
| --- |
| **Wymagania w zakresie wiedzy, umiejętności i innych kompetencji** |
| Rozeznanie w technologiach internetowych, podstawowa wiedza o marketingu. |

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

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Osiągane efekty kształcenia dla przedmiotu (EKP)** | | |
| **Symbol** | **Po zakończeniu przedmiotu student:** | **Odniesienie do kierunkowych efektów kształcenia** |
| EKP\_01 | wskazuje nowe możliwości, jakie stwarza Internet dla rozwoju działalności handlowej oraz wymienia specyficzne cechy handlu internetowego | NK\_W02, NK\_W07, NK\_U01 |
| EKP\_02 | zna zasady funkcjonowania sklepów internetowych oraz funkcjonalności  oprogramowania e-sklepu | NK\_W06, NK\_U01 |
| EKP\_03 | potrafi wybrać oprogramowanie e-sklepu i wskazać sposób jego promowania i utrzymania stosownie do charakteru działalności handlowej | NK\_W02, NK\_W06, NK\_U01, NK\_U07, NK\_K02 |
| EKP\_04 | ma rozeznanie w modelach biznesowych dotyczących wymiany handlowej między przedsiębiorstwami | NK\_W06, NK\_W07, 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\_K02 |

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Treści programowe** | **Liczba godzin** | | | | **Odniesienie do EKP** |
| **W** | **C** | **L** | **P** |
| Modele handlu internetowego C2C, B2C. Źródła historyczne e-handlu | 1 |  |  |  | EKP\_01, EKP\_04 |
| Cechy charakterystyczne i standardy stosowane w e-sklepach. Przegląd platform sklepowych B2C i możliwości organizacji własnego e-sklepu | 2 |  | 6 |  | EKP\_02, EKP\_03 |
| Procesy związane z funkcjonowaniem e-sklepu: marketing , logistyka, płatności | 3 |  | 2 |  | 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.) | 0,5 |  | 0,5 |  | EKP\_02, EKP\_03, EKP\_05 |
| Bezpieczeństwo witryny sklepowej i klienta e-sklepu | 0,5 |  | 0,5 |  | EKP\_05 |
| **Łącznie godzin** | **9** |  | **9** |  |  |

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Metody weryfikacji efektów kształcenia 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 kształcenia przekraczają wymagane minimum.

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Nakład pracy studenta** | | | | | |
| **Forma aktywności** | **Szacunkowa liczba godzin przeznaczona na zrealizowanie aktywności** | | | | |
| **W** | **C** | **L** | | **P** |
| Godziny kontaktowe | 9 |  | 9 | |  |
| Czytanie literatury | 6 |  | 4 | |  |
| Przygotowanie do zajęć ćwiczeniowych, laboratoryjnych, projektowych |  |  | 8 | |  |
| Przygotowanie do egzaminu, zaliczenia | 5 |  |  | |  |
| Opracowanie dokumentacji projektu/sprawozdania |  |  | 6 | |  |
| Uczestnictwo w zaliczeniach i egzaminach | 2 |  |  | |  |
| Udział w konsultacjach | 1 |  | 2 | |  |
| **Łącznie godzin** | **23** |  | **29** | |  |
| **Sumaryczna liczba godzin dla przedmiotu** | **52** | | | | |
| **Sumaryczna liczba punktów ECTS dla przedmiotu** | **2** | | | | |
|  | **Liczba godzin** | | | **ECTS** | |
| Obciążenie studenta związane z zajęciami praktycznymi | 29 | | | 1 | |
| Obciążenie studenta na zajęciach wymagających bezpośredniego udziału nauczycieli akademickich | 23 | | | 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:  <http://www.internetstandard.pl/>  https://www.ekomercyjnie.pl/ |
| **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** | |
| mgr Paweł Szyman | KSI |