

## KARTA PRZEDMIOTU

1.	<b>NAZWA PRZEDMIOTU:</b> Specyfika polskiego rynku sztuki
2.	<b>KIERUNEK:</b> Rynek sztuki i zarządzanie w kulturze
3.	<b>POZIOM STUDIÓW:</b> studia pierwszego stopnia
4.	<b>ROK/ SEMESTR STUDIÓW:</b> II/3
5.	<b>LICZBA PUNKTÓW ECTS:</b> 2
6.	<b>TYP PRZEDMIOTU</b> <sup>1</sup> : obowiązkowy
7.	<b>JĘZYK WYKŁADOWY:</b> polski
8.	<b>LICZBA GODZIN I FORMA REALIZACJI PRZEDMIOTU</b> <sup>2</sup> : 30 ZP
9.	<b>WYMAGANIA WSTĘPNE:</b> zaliczenie przedmiotu realizowanego na wcześniejszym etapie studiów

10.	<b>ZAŁOŻENIA I CELE PRZEDMIOTU:</b> zajęcia praktyczne mają pomóc studentom przygotować własną wizję biznesu związanego z handlem antykwarycznym; metoda ćwiczeń w formie prezentacji ma pomóc w poznaniu zasad działania tego specyficznego rynku i przygotować studenta do działania na tym polu po zakończeniu studiów
-----	---

11.	<b>PRZEDMIOTOWE EFEKTY UCZENIA SIĘ</b>	<b>Odniesienie do kierunkowych efektów uczenia się (symbol)</b>
	<b>WIEDZA: zna i rozumie</b>	
P_W01	podstawową terminologię dotyczącą rynku sztuki	K_W03
P_W02	zawansowane metody wartościowania różnych wytworów sztuk plastycznych i ich zastosowanie w praktyce zawodowej	K_W04
P_W03	metody zastosowań w praktyce materiałów oraz technik artystycznych i rzemieślniczych	K_W05
P_W04	różne profesje na rynku sztuki w Polsce	K_W07
P_W05	Student zna podstawowe zasady tworzenia i rozwoju różnych form przedsiębiorczości w zakresie handlu sztuką	K_W10
P_W06	znaczenie narzędzi informatycznych stosowanych na rynku sztuki	K_W13
	<b>UMIEJĘTNOŚCI: potrafi</b>	

<sup>1</sup> Obowiązkowy, fakultatywny.

<sup>2</sup> Wykłady, ćwiczenia, laboratoria, konwersatoria.

P_U01	samodzielnie formułować i analizować problemy badawcze; samodzielnie wyszukiwać literaturę specjalistyczną; sprawdzać aktualne i archiwalne notowania aukcyjne dzieł sztuki	K_U01; K_U02; K_U03
P_U02	posługiwać się językiem specjalistycznym i stosować w praktyce właściwą terminologię	K_U03
P_U03	posiada umiejętność logicznego formułowania wypowiedzi	K_U06
P_U04	posługiwać się nowoczesnymi metodami i narzędziami informatycznymi (ITC)	K_U08
	<b>KOMPETENCJE SPOŁECZNE: jest gotów do</b>	
P_K01	ciągłego samokształcenia oraz konsultacji z ekspertami	K_K03
P_K02	zastosowania wiedzy i umiejętności zdobytych podczas realizacji wybranej ścieżki kształcenia przy planowaniu działalności zawodowej i aktywności na rzecz środowiska społecznego	K_K02
P_K03	ponoszenia odpowiedzialności za swoje działania; dostosowywania się do zmieniających się sytuacji i warunków oraz podejmowania nowych zadań w sposób przedsiębiorczy	K_K05; K_K06

12.	<b>METODY OCENY EFEKTÓW UCZENIA SIĘ</b>			
	<b>Symbol przedmiotowego efektu uczenia się</b>	<b>Metody (sposoby) oceny<sup>3</sup></b>	<b>Typ oceny<sup>4</sup></b>	<b>Forma dokumentacji</b>
1.	P_W01; P_W02; P_W03; P_W04; P_W05; P_W06; P_U01; P_U02; P_U03; P_U04; P_K01; P_K02; P_K03	efekty kształcenia będą weryfikowane poprzez przygotowane przez studentów referaty na zajęcia, pisemne prace zaliczeniowe oraz zaliczenie ustne na koniec semestru	formująca;  podsumowująca	prezentacje studenta; wypowiedzi ustne studenta; kolokwia

### 13. KRYTERIA OCENY OSIĄGNIĘTYCH EFEKTÓW UCZENIA SIĘ

Forma oceny: procentowa, opisowa, punktowa, inne formy oceny do wyboru przez wykładowcę

<b>EFEKTY UCZENIA SIĘ</b>	Na ocenę 3,0	Na ocenę 3,5	Na ocenę 4,0	Na ocenę 4,5	Na ocenę 5,0
P_W01, P_W02,	powyżej 50%	powyżej	powyżej 72%	powyżej 83%	powyżej 94%

<sup>3</sup> Ocenianie ciągle (bieżące przygotowanie do zajęć), śródsesemtralne zaliczenie pisemne, śródsesemtralne zaliczenie ustne, końcowe zaliczenia pisemne, końcowe zaliczenia ustne, egzamin pisemny, egzamin ustny, praca sesemtralna, ocena umiejętności ruchowych, praca dyplomowa, projekt, kontrola obecności.

<sup>4</sup> Formująca, podsumowująca.

P_W03; P_W04; P_W05; P_W06; P_U01, P_U02, P_U03; P_U04; P_K01, P_K02, P_K03	(51-61%) – obecność na zajęciach, pozytywne oceny z kolokwiów, zaliczone lektury i zadane prace; uczestnictwo w zajęciach praktycznych.	61% (ale nie więcej niż 72%)	(ale nie więcej niż 83%)	(ale nie więcej niż 94%)	
--	--	------------------------------------	--------------------------------	--------------------------------	--

#### 14. WARUNKI UZYSKANIA ZALICZENIA PRZEDMIOTU:

##### Osiągnięcie założonych efektów uczenia się i pozytywny wynik

referaty przygotowywane na zajęcia, pisemne prace zaliczeniowe, kolokwia oraz zaliczenie ustne na koniec semestru

15.	TREŚCI PROGRAMOWE		
	Treść zajęć	Forma zajęć <sup>5</sup> (liczba godz.)	Symbol przedmiotowych efektów uczenia się
<b>Zajęcia praktyczne</b>			
1.	Zajęcia teoretyczne przygotowujące do stworzenia własnego biznesu polegającego na wirtualnym handlu antykami. Metody pozyskiwania finansów	4	P_W01; P_W02; P_W03; P_W04; P_W05; P_W06; P_U01; P_U02; P_U03; P_U04; P_K01; P_K02; P_K03
2.	Sposoby pozyskiwania towaru	4	P_W01; P_W02; P_W03; P_W04; P_W05; P_W06; P_U01; P_U02; P_U03; P_U04; P_K01; P_K02; P_K03
3.	Strategie rozwoju firmy (na co zwracać uwagę prowadząc własną działalność związaną z handlem sztuką)	4	P_W01; P_W02; P_W03; P_W04; P_W05; P_W06; P_U01; P_U02; P_U03; P_U04; P_K01; P_K02; P_K03
4.	Zadanie studentom przygotowania własnych projektów biznesowych (w grupach lub indywidualnie – w zależności od liczebności grupy)	2	P_W01; P_W02; P_W03; P_W04; P_W05; P_W06; P_U01; P_U02; P_U03; P_U04;

<sup>5</sup> Wykłady, ćwiczenia, laboratoria, samodzielne prowadzenie zajęć przez studenta.

			P_K01; P_K02; P_K03
5.	Prezentacje studenckich planów biznesowych z dyskusją całej grupy na temat prezentowanych prac. Omówienie zalet i wad projektów. Ukierunkowanie studentów na rozwiązywanie problemów	16	P_W01; P_W02; P_W03; P_W04; P_W05; P_W06; P_U01; P_U02; P_U03; P_U04; P_K01; P_K02; P_K03

16.	<b>METODY I FORMY PROWADZENIA ZAJĘĆ</b>	<b>Tak (X) / nie</b>
	Wykład z prezentacją multimedialną wybranych zagadnień	
	Wykład konwersatoryjny	
	Wykład problemowy	
	Wykład informacyjny	
	Dyskusja	X
	Praca z tekstem	
	Metoda analizy przypadków	X
	Uczenie problemowe ( <i>Problem-based learning</i> )	X
	Gra dydaktyczna/symulacyjna	X
	Metoda ćwiczeniowa	
	Metoda warsztatowa	
	Metoda projektu	
	Prezentacja multimedialna	
	Demonstracje dźwiękowe i/lub video	
	Metody aktywizujące (np.: „burza mózgów”, technika analizy SWOT, technika drzewka decyzyjnego, metoda „kuli śniegowej”, konstruowanie „map myśli”)	
	Praca w grupach	
	Praca indywidualna ze studentem (w tym tutoring)	
	Inne (jakie?) - .....	

17.	<b>Literatura podstawowa<sup>6</sup>:</b> 1. Bryl M., <i>Rynek sztuki w Polsce. Poradnik dla kolekcjonerów i inwestorów</i> , Warszawa 2016.  <b>Literatura uzupełniająca:</b> 1. Koll J., <i>Silna marka. Istota i kreowanie</i> , Warszawa 2001. 2. <i>Rynek sztuki w Polsce. Raport artinfo.pl 2019</i> , Warszawa 2019.
-----	--

	3. <i>Rynek sztuki w Polsce. Raport artinfo.pl 2020</i> , Warszawa 2020.
	4. Szymańska-Palaczyk A., <i>Marka artystyczna jako fenomen społeczny. Tworzenie, zróżnicowanie i role marek artystycznych we współczesnej Polsce. Raport z badań</i> , Poznań 2015.

18.	<b>OBCIĄŻENIE PRACĄ STUDENTA</b>		
	<b>Forma aktywności</b>	<b>Rodzaj zajęć</b>	<b>Liczba godzin na zrealizowanie aktywności w</b>
	Wykłady	Zajęcia wymagające udziału Prowadzącego	
	zajęcie praktyczne		30
	Ćwiczenia		
	Laboratoria		
	.....		
	.....		
	<i>Łączna liczba godzin zajęć realizowanych z udziałem prowadzącego</i>		<b>30</b>
	przygotowanie się do zajęć	Praca własna studenta	5
	przygotowanie się do zaliczeń/kolokwiiów		5
	przygotowanie się do egzaminu/zaliczenia końcowego		10
	.....		
	<i>Łączna liczba godzin pracy własnej studenta</i>		20
	<b>Razem godzin</b> <i>(zajęcia z udziałem prowadzącego + praca własna studenta)</i>		<b>50</b>
	Liczba punktów ECTS		2

19.	<b>PROWADZĄCY PRZEDMIOT (IMIĘ i NAZWISKO, ADRES E-MAIL, INSTYTUT, NR POKOJU KONSULTACJI)</b> Zgodnie z przedstawioną we wniosku do Ministerstwa Edukacji i Nauki planowaną obsadą zajęć dla studiów pierwszego stopnia na kierunku Rynek sztuki i zarządzanie w kulturze.
-----	--