

## KARTA PRZEDMIOTU

1.	<b>NAZWA PRZEDMIOTU:</b> Podstawy tworzenia biznesplanu
2.	<b>KIERUNEK:</b> Rynek sztuki i zarządzanie w kulturze
3.	<b>POZIOM STUDIÓW:</b> studia drugiego stopnia
4.	<b>ROK/ SEMESTR STUDIÓW:</b> II/4
5.	<b>LICZBA PUNKTÓW ECTS:</b> 3
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> : 15 W/30 ZP
9.	<b>WYMAGANIA WSTĘPNE:</b> zaawansowaną wiedzę na temat rynku sztuki i działalności instytucji kultury

10.	<b>ZAŁOŻENIA I CELE PRZEDMIOTU:</b> zapoznanie studentów z zasadami tworzenia biznesplanu związanego z prowadzeniem instytucji na rynku sztuki; nabycie przez studentów umiejętności rozpoznawania, nazywania i klasyfikowania różnych strategii działalności, wyszukiwania, selekcjonowania, analizowania i wykorzystywania różnych źródeł informacji przydatnych w rentownym prowadzeniu instytucji; wykorzystania różnych metod i strategii w sprzedaży/kupna dzieł sztuki i zabytków; zaplanowania zbilansowanej strategii finansowej niezbędnej do ich dynamicznej działalności
-----	--

11.	<b>PRZEDMIOTOWE EFEKTY UCZENIA SIĘ</b>	<b>Odniesienie do kierunkowych efektów uczenia się (symbol)</b>
	<b>WIEDZA: zna i rozumie</b>	
P_W01	rozszerzone sposoby prowadzenia działalności na rynku krajowym i międzynarodowym	K_W02
P_W02	rozbudowane strategie promocji galerii oraz artystów, których dany podmiot gospodarczy reprezentuje; student zna i rozumie zasady tworzenia biznesplanu związanego z prowadzeniem galerii sztuki	K_W06 K_W05
	<b>UMIEJĘTNOŚCI: potrafi</b>	
P_U01	wyszukiwać, selekcjonować, analizować i wykorzystywać różne źródła informacji przydatne w rentownym prowadzeniu galerii sztuki na polskim i międzynarodowym rynku	K_U01
P_U02	wykorzystywać różne metody i strategie w sprzedaży dzieł sztuki	K_U06
P_U03	zaplanować zbilansowaną strategię finansową, niezbędną do dynamicznej i rentownej działalności galerii sztuki	K_U02

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

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

P_U04	formułować ustne wypowiedzi dotyczące problematyki prowadzenia działalności gospodarczej związanej z handlem dziełami sztuki, wykorzystując adekwatną terminologię	K_U06
P_U05	przygotować prezentację, pracę pisemną oraz rozpisać biznesplan założenia i funkcjonowania galerii sztuki, z zastosowaniem aparatu naukowego i wykorzystaniem różnych źródeł informacji	K_U02, K_U06
	<b>KOMPETENCJE SPOŁECZNE: jest gotów do</b>	
P_K01	wypracowania profesjonalnej postawy marszanda jako znawcy sztuki	K_K05
P_K02	samodzielnego, nieustannego zdobywania i pogłębiania wiedzy z zakresu historii sztuki oraz handlu dziełami sztuki współczesnej i najnowszej w działalności gospodarczej	K_K03;
P_K03	samodzielnego lub zespołowego uczestnictwa w procesie promocji i handlu dziełami sztuki	K_K06
P_K04	aktywnego i profesjonalnego działania w różnych strategiach handlowych związanych z efektywną promocją sztuki współczesnej na arenie krajowej i międzynarodowej	K_K02

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_U01; P_U02; P_U03; P_U04; P_U05	ocenianie ciągle – bieżące przygotowanie do zajęć weryfikowane pisemnie (/ustnie) na każdych zajęciach; praca domowa; pisemno-ustne zaliczenie lektur; końcowe zaliczenie	formująca podsumowująca	pisemne wejściówki (krótkie kolokwia utrwalające wiedzę z poprzednich zajęć); prace domowe (np. prezentacje) studenta; wypowiedzi ustne studenta; arkusz ocen
2.	P_U04; P_U05; P_K01; P_K02; P_K03; P_K04	ocena umiejętności zastosowania w praktyce zdobytej wiedzy (podczas pracy pisemnej, prezentacji, ustnej wypowiedzi)  egzamin ustny	formująca  podsumowująca	prace pisemno-zdjęciowe (np. PowerPoint, Prezi);  arkusz ocen

<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 semestralna, ocena umiejętności ruchowych, praca dyplomowa, projekt, kontrola obecności.

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

13. KRYTERIA OCENY OSIĄGNIĘTYCH EFEKTÓW UCZENIA SIĘ					
Forma oceny: procentowa, opisowa, punktowa, inne formy oceny do wyboru przez wykładowcę					
EFEKTY UCZENIA SIĘ	NA OCENĘ 3,0	NA OCENĘ 3,5	NA OCENĘ 4,0	NA OCENĘ 4,5	NA OCENĘ 5,0
P_W01; P_W02; P_U01; P_U02; P_U03; P_U04; P_U05; P_K01; P_K02; P_K03; P_K04	powyżej 50% (od 51%), ale nie więcej niż 61%	powyżej 61%, ale nie więcej niż 72%	powyżej 72%, ale nie więcej niż 83%	powyżej 83%, ale nie więcej niż 94%	powyżej 94%
(obecność na zajęciach, pozytywne oceny z kolokwiów, zaliczone lektury i zadane prace, uczestnictwo w wyjściach i wyjazdach, pozytywna ocena końcowa)					

#### 14. WARUNKI UZYSKANIA ZALICZENIA PRZEDMIOTU:

Osiągnięcie założonych efektów uczenia się i pozytywny wynik

1. zaliczenia pisemnego i ustnego z zajęć praktycznych (kolokwia, lektury, prezentacje, prace domowe, wyjścia zorganizowane)
2. egzaminu ustnego

15. TREŚCI PROGRAMOWE			
	Treść zajęć	Forma zajęć <sup>5</sup> (liczba	Symbol przedmiotowych efektów uczenia się
<b>Wykłady</b>			
1.	Różne cele tworzenia instytucji rynku sztuki na przykładzie galerii. Galeria wystawiennicza, sprzedażowa czy internetowa?	3	P_W01; P_W02; P_U01; P_U02; P_K02
2.	Prawna forma działalności gospodarczej – wstęp do założenia własnej działalności na rynku sztuki	5	P_W01; P_W02; P_U01; P_U02; P_K02
3.	Sposoby osiągania celów w handlu dziełami sztuki	2	P_W02; P_U01; P_U02; P_U03; P_U04
4.	Analiza i opis konkurencji na rynku	2	P_W02; P_U01; P_U02; P_K02
5.	Pozyskiwanie, promocja i sprzedaż dzieł sztuki w galerii – strategia 3xK	3	P_W01; P_W02; P_U01; P_U02; P_K01; P_K02
<b>Zajęcia praktyczne</b>			
6.	Analiza wstępna zasadności przedsięwzięcia – otworzenie galerii sprzedażowej. Dyskusja	2	P_W01; P_W02; P_U01; P_U02; P_K02; P_K03;

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

			P_K04
7.	Założenia wstępne – szacowanie kosztów otwarcia działalności (galerii sztuki)	5	P_W01; P_W02; P_U01; P_U02; P_K02; P_K03; P_K04
8.	Prowadzenie instytucji – kalkulacja kosztów stałych	5	P_W01; P_U02; P_U01; P_U02; P_U04; P_K02; P_K03; P_K04
9.	Rentowność działalności gospodarczej	3	P_W01; P_U02; P_U01; P_U02; P_U04; P_K02; P_K03; P_K04
10.	Wybór strategii rozwoju oraz programu artystycznego dla galerii sztuki sprzedażowej	3	P_W01; P_W02; P_U01; P_U02; P_U04; P_K02; P_K03; P_K04
11.	Opracowanie finansowych oraz merytorycznych planów miesięcznych oraz rocznych w prowadzeniu instytucji	2	P_W01; P_W02; P_U01; P_U02; P_U03; P_U04; P_K02; P_K03; P_K04
12.	Organizacja wystawy sprzedażowej – tajniki udanych transakcji	2	P_W01; P_W02; P_U01; P_U03; P_U04; P_K01; P_K02; P_K03
13.	Pisanie biznes planu dla własnej działalności na rynku sztuki	6	P_W02; P_U01; P_U05; P_K01; P_K02
14.	Zajęcia terenowe w celu poznania różnych kategorii galerii sprzedażowych	2	P_W02; P_U01; P_U05; P_K01; P_K02

16.	<b>METODY I FORMY PROWADZENIA ZAJĘĆ</b>	<b>Tak (X) / nie</b>
	Wykład z prezentacją multimedialną wybranych zagadnień	X
	Wykład konwersatoryjny	X
	Wykład problemowy	
	Wykład informacyjny	
	Dyskusja	X
	Praca z tekstem	
	Metoda analizy przypadków	X
	Uczenie problemowe ( <i>Problem-based learning</i> )	
	Gra dydaktyczna/symulacyjna	
	Metoda ćwiczeniowa	

	Metoda warsztatowa	
	Metoda projektu	X
	Prezentacja multimedialna	
	Demonstracje dźwiękowe i/lub video	X
	Metody aktywizujące (np.: „burza mózgów”, technika analizy SWOT, technika drzewka decyzyjnego, metoda „kuli śniegowej”, konstruowanie „map myśli”)	X
	Praca w grupach	X
	Praca indywidualna ze studentem (w tym tutoring)	
	Inne (jakie?) - .....	

17.	<p><b>Literatura podstawowa<sup>6</sup>:</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. <i>ABC organizacji wystaw w muzeach 1/2012</i>, red. M. Rogowski, Warszawa 2012.</li> <li>2. Głowacka D., Bychawska-Siniarska D., <i>Wolność artystyczna. Praktyczny przewodnik</i>, Warszawa 2015.</li> <li>3. <i>Wokół problematyki prawnej zabytków i dzieł sztuki</i>, t. 1, red. W. Szafrąński, Poznań 2007.</li> <li>4. <i>Wokół problematyki prawnej zabytków i dzieł sztuki</i> t. 2, red. W. Szafrąński, Poznań 2008.</li> </ol> <p><b>Literatura uzupełniająca:</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Bryl M., <i>Rynek sztuki w Polsce. Przewodnik dla kolekcjonerów i inwestorów</i>, Warszawa 2016.</li> <li>2. Karpowicz A., <i>Podręcznik prawa autorskiego dla studentów uczelni artystycznych</i>, RTW 2001.</li> <li>3. Matassa F., <i>Organizacja wystaw. Podręcznik dla muzeów, bibliotek i archiwów</i>, w: <i>Muzeologia. Teoria – praktyka – podręczniki</i>, t. 11, Kraków 2015.</li> <li>4. Pasieczny R., Spencer R.D., <i>Ekspert kontra dzieło sztuki. Rozpoznawanie falsyfikatów oraz fałszywych atrybucji w sztukach plastycznych</i>, Ośrodek Ochrony Zbiorów Publicznych, 2009.</li> </ol>
-----	--

18.	<b>OBCIĄŻENIE PRACĄ STUDENTA</b>		
	<b>Forma aktywności</b>	<b>Rodzaj zajęć</b>	<b>Liczba godzin na zrealizowanie aktywności w semestrze</b>
	Wykłady	Zajęcia wymagające udziału Prowadzącego	15
	zajęcie praktyczne		30
	Ćwiczenia		
	laboratoria		
	.....		

<sup>6</sup> Dostępna w czytelni, bibliotece, Internecie.

	.....		
	<i>Łączna liczba godzin zajęć realizowanych z udziałem prowadzącego</i>		<b>45</b>
	przygotowanie się do zajęć	Praca własna studenta	5
	przygotowanie się do zaliczeń/kolokwiiów		15
	przygotowanie się do egzaminu/zaliczenia końcowego		10
	.....		
	<i>Łączna liczba godzin pracy własnej studenta</i>		30
	<b><i>Razem godzin</i></b> <i>(zajęcia z udziałem prowadzącego + praca własna studenta)</i>		<b>75</b>
	Liczba punktów ECTS		3

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 drugiego stopnia na kierunku Rynek sztuki i zarządzanie w kulturze.
-----	--