**KARTA KURSU (realizowanego w specjalności)**

**Socjologia biznesu z elementami design thinking**

***(nazwa specjalności)***

|  |  |
| --- | --- |
| Nazwa | Wstęp do teorii i praktyki wywiadu i kontrwywiadu biznesowego |
| Nazwa w j. ang. | Introduction to the theory and practice of business intelligence and counterintelligence |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Koordynator | dr Marcin Gacek | Zespół dydaktyczny |
| Dr Marcin Gacek |
|  |  |
| Punktacja ECTS\* | 2 |

Opis kursu (cele kształcenia)

|  |
| --- |
| Celem zajęć jest przedstawienie podstawowej problematyki z zakresu teorii i praktyki wywiadu i kontrwywiadu biznesowego. Słuchacze zapoznają się z genezą pojęcia wywiad i kontrwywiad, metodami komunikacji perswazyjnej, socjotechniki oraz manipulacji, wykorzystywanymi zarówno w technikach pozyskiwania informacji jak i dezinformacji w biznesie. Studenci będą mogli poznać metody tworzenia nowoczesnego zespołu pozyskiwania informacji jak i ochrony przedsiębiorstwa przed działaniami nieuczciwej konkurencji. |

Warunki wstępne

|  |  |
| --- | --- |
| Wiedza | Kurs zapoznaje słuchaczy z podstawowymi pojęciami wywiadu i kontrwywiadu biznesowego |
| Umiejętności | Posiadać umiejętność samokształcenia |
| Kursy | Nie dotyczy |

Efekty uczenia się

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Wiedza | Efekt uczenia się dla kursu | Odniesienie do efektów dla specjalności  (określonych w karcie programu studiów dla specjalności) |
| Zna podstawowe zasady funkcjonowania podmiotów w gospodarce rynkowej ze szczególnym uwzględnieniem ich roli we współczesnym społeczeństwie  Ma wiedzę na temat norm etycznych obowiązujących w sektorze biznesu. | W01  W03 |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Umiejętności | Efekt uczenia się dla kursu | Odniesienie do efektów dla specjalności  (określonych w karcie programu studiów dla specjalności) |
| Potrafi wnikliwie analizować zjawiska społeczne, zwłaszcza preferencje konsumenckie by na ich podstawie realizować własną strategię biznesową.  Posługuje się danymi statystycznymi nt. rynku kapitałowego, konsumenckiego i zmian w ich obszarach. | U01  U02 |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Kompetencje społeczne | Efekt uczenia się dla kursu | Odniesienie do efektów dla specjalności  (określonych w karcie programu studiów dla specjalności) |
| Rozumie potrzebę procesu nauki, czyli ciągłego uczenia się i rozwijania własnych kompetencji.  potrafi realizować i stawiać ambitne cele w oparciu o wiedzę jak również potrzeby rynku | K01  K03 |

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Organizacja – studia stacjonarne | | | | | | | | | | | | | |
| Forma zajęć | Wykład  (W) | Ćwiczenia w grupach | | | | | | | | | | | |
| A |  | K |  | L |  | S |  | P |  | E |  |
| Liczba godzin | 20 |  | |  | |  | |  | |  | |  | |

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Organizacja – studia niestacjonarne | | | | | | | | | | | | | |
| Forma zajęć | Wykład  (W) | Ćwiczenia w grupach | | | | | | | | | | | |
| A |  | K |  | L |  | S |  | P |  | E |  |
| Liczba godzin | 15 |  | |  | |  | |  | |  | |  | |

Opis metod prowadzenia zajęć

|  |
| --- |
| Zajęcia prowadzone są w formie wykładów interaktywnych. W trakcie zajęć wykorzystywany jest program Power Point. W okresie nauczania zdalnego wykłady prowadzone są na platformie Microsoft Teams. |

Formy sprawdzania efektów uczenia się

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  | E – learning | Gry dydaktyczne | Ćwiczenia w szkole | Zajęcia terenowe | Praca laboratoryjna | Projekt indywidualny | Projekt grupowy | Udział w dyskusji | Referat | Praca pisemna (esej) | Egzamin ustny | Egzamin pisemny | Inne |
| W01 |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  | x |  |  |
| W03 |  |  |  |  |  |  |  | x |  |  |  |  |  |
| U01 |  |  |  |  |  |  |  | x |  |  |  |  |  |
| U02 |  |  |  |  |  |  |  | x |  |  |  |  |  |
| K01 |  |  |  |  |  |  |  | x |  |  |  |  |  |
| K03 |  |  |  |  |  |  | x |  |  |  |  |  |  |
| ... |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |

|  |  |
| --- | --- |
| Kryteria oceny | Zaliczenie na ocenę |

|  |  |
| --- | --- |
| Uwagi | Nie dotyczy |

Treści merytoryczne (wykaz tematów)

|  |
| --- |
| 1. Geneza pojęcia wywiadu i kontrwywiadu. 2. Istota i zakres kompetencyjny wywiadu i kontrwywiadu biznesowego. 3. Komunikacja perswazyjna, socjotechnika, manipulacja. Podstawy teoretyczne. 4. Pojęcie tajemnicy zawodowej oraz tajemnica biznesowa. 5. Informacja jako element tworzenia skutecznej przewagi konkurencyjnej. 6. Biznesowa „wojna hybrydowa”. Wywiad i kontrwywiad gospodarczy w *realu* i cyberprzestrzeni. 7. Zabezpieczenie wywiadowcze i kontrwywiadowcze przedsiębiorstwa. Tworzenie zespołu pozyskiwania informacji jak i jej ochrony. |

Wykaz literatury podstawowej

|  |
| --- |
| 1. Kwieciński M. — *Wywiad gospodarczy w zarządzaniu przedsiębiorstwem*, Kraków, 1999, Wydawnictwo Naukowe PWN; 2. Borowiecki R., Czekaj J. (red. nauk) – *Zarządzanie zasobami informacyjnymi w warunkach nowej gospodarki;* Warszawa 2010 3. Marti Y-M, Martinet B. — Wywiad gospodarczy. Pozyskiwanie i ochrona informacji, Warszawa, 1999, PWE 4. Ciecierski M. — *Wywiad gospodarczy w walce konkurencyjnej przedsiębiorstw*, Warszawa, 2007, PAT 5. Dobrzycki P. – *Cywilne służby specjalne*. Warszawa 2020, Wyd. Tow. Wie. Obr.; |

Wykaz literatury uzupełniającej

|  |
| --- |
| 1. Kwieciński M.(pod red.) – *Bezpieczeństwo informacji i biznesu*, Kraków, 2010, KTE; 2. Konieczny J. — *Wprowadzenie do bezpieczeństwa biznesu*, Warszawa, 2004, Konsalnet; 3. *Wywiad i kontrwywiad gospodarczy wobec wyzwań bezpieczeństwa biznesu* — Kaczmarek J., Kwieciński M. (red.) , Toruń, 2010; 4. Szafran H., Wójcik J.W., *Wywiad i kontrwywiad gospodarczy. Materiały z konferencji naukowych.* Zeszyty Naukowe 1/2019, Warszawa 2019, Wszechnica Polska, Wyższa Szkoła w Warszawie; |

Bilans godzinowy zgodny z CNPS (Całkowity Nakład Pracy Studenta) – studia stacjonarne

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Ilość godzin w kontakcie z prowadzącymi | Wykład | 20 |
| Konwersatorium (ćwiczenia, laboratorium itd.) |  |
| Pozostałe godziny kontaktu studenta z prowadzącym | 5 |
| Ilość godzin pracy studenta bez kontaktu z prowadzącymi | Lektura w ramach przygotowania do zajęć | 15 |
| Przygotowanie krótkiej pracy pisemnej lub referatu po zapoznaniu się z niezbędną literaturą przedmiotu |  |
| Przygotowanie projektu lub prezentacji na podany temat (praca w grupie) | 5 |
| Przygotowanie do egzaminu | 5 |
| Ogółem bilans czasu pracy | | 50 |
| Ilość punktów ECTS w zależności od przyjętego przelicznika | | 2 |

Bilans godzinowy zgodny z CNPS (Całkowity Nakład Pracy Studenta) – studia niestacjonarne

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Ilość godzin w kontakcie z prowadzącymi | Wykład | 15 |
| Konwersatorium (ćwiczenia, laboratorium itd.) |  |
| Pozostałe godziny kontaktu studenta z prowadzącym | 5 |
| Ilość godzin pracy studenta bez kontaktu z prowadzącymi | Lektura w ramach przygotowania do zajęć | 20 |
| Przygotowanie krótkiej pracy pisemnej lub referatu po zapoznaniu się z niezbędną literaturą przedmiotu |  |
| Przygotowanie projektu lub prezentacji na podany temat (praca w grupie) | 5 |
| Przygotowanie do egzaminu | 5 |
| Ogółem bilans czasu pracy | | 50 |
| Ilość punktów ECTS w zależności od przyjętego przelicznika | | 2 |