

Systemy informatyczne w zarządzaniu przedsiębiorstwem - opis przedmiotu

Informacje ogólne	
Nazwa przedmiotu	Systemy informatyczne w zarządzaniu przedsiębiorstwem
Kod przedmiotu	11.9-WI-INFP-SIZP
Wydział	Wydział Informatyki, Elektrotechniki i Automatyki
Kierunek	Informatyka
Profil	ogólnoakademicki
Rodzaj studiów	pierwszego stopnia z tyt. inżyniera
Semestr rozpoczęcia	semestr zimowy 2022/2023

Informacje o przedmiocie	
Semestr	5
Liczba punktów ECTS do zdobycia	6
Typ przedmiotu	obowiązkowy
Język nauczania	polski
Sylabus opracował	- dr hab. inż. Wiesław Miczulski, prof. UZ - dr inż. Łukasz Sobolewski

Formy zajęć					
Forma zajęć	Liczba godzin w semestrze (stacjonarne)	Liczba godzin w tygodniu (stacjonarne)	Liczba godzin w semestrze (niestacjonarne)	Liczba godzin w tygodniu (niestacjonarne)	Forma zaliczenia
Wykład	30	2	18	1,2	Egzamin
Laboratorium	30	2	18	1,2	Zaliczenie na ocenę

Cel przedmiotu

- zapoznanie studenta z zakresem zastosowania systemów informatycznych w zarządzaniu przedsiębiorstwem,
- zapoznanie studenta z podstawowymi pojęciami dotyczącymi systemów informatycznych zarządzania,
- zapoznanie studenta z zakresem wykorzystania systemów E-Business i E-Commerce w przedsiębiorstwie
- ukształtowanie umiejętności w zakresie praktycznej budowy systemów wspomagających zarządzanie relacjami z klientami w przedsiębiorstwie.

Wymagania wstępne

Bazy Danych, Inżynieria oprogramowania, Programowanie obiektowe.

Zakres tematyczny

Wprowadzenie. Podstawowe pojęcia z zakresu zarządzania. Podział systemów informatycznych zarządzania. Systemy analityczne i transakcyjne, modelowanie procesów przepływu informacji. Cykl życia systemu informatycznego zarządzania. Ewolucja systemów informatycznych zarządzania w Polsce i na świecie Struktura systemów informatycznych zarządzania - studium przypadków.

Systemy informatyczne w zarządzaniu produkcją. Przepływ materiałów w firmie. Gospodarka magazynowa - podstawowe pojęcia FIFO, LIFO, ceny ewidencyjne, ceny średnie. MRP - metoda i jej implementacja. MRP II - metoda i jej implementacja. Architektura systemów zarządzania produkcją i powiązane z nią technologie wykorzystywane do budowy systemów. Przekazywanie danych z systemów wizualizacji produkcji do systemów zarządzania, integracja systemów. Przykłady dostępnych na polskim rynku pakietów z zaimplementowanym MRP II.

Systemy informatyczne w zarządzaniu logistyką. Kanban. JIT - metoda i jej implementacja, przykłady wykorzystania. SCM - zarządzanie łańcuchem dostaw. Architektura systemów zarządzania logistyką. Przykłady dostępnych na polskim rynku wspomagających zarządzanie logistyką.

Systemy informatyczne w zarządzaniu finansami. Przypomnienie pojęć aktywa, pasywa, środki trwałe, bilans. Informacja finansowa w firmie, jej przepływ. Budowa Księgi Handlowej - przykład implementacji. Przykłady dostępnych na polskim rynku wspomagających zarządzanie finansami.

Systemy informatyczne wspomagające zarządzanie relacjami z klientami. Pojęcie CRM. CRM w firmie, powiązanie z innymi systemami. Budowa systemu CRM. Implementacja systemu CRM. Dostępne na polskim rynku pakiety CRM.

E-Business i E-Commerce. Podstawowe pojęcia: B2B, B2C, C2C. Rynek elektroniczny. Historia E-Business. Dane statystyczne Internet w Polsce, E-Commerce w Polsce. Sprzedaż w Internecie w Polsce i na świecie.

Modele Elektronicznego Biznesu. Architektura E-Business (poziomy). Modele działalności: brokerski, promocyjny, pośrednictwo informacyjne, handlowca, stowarzyszeniowy, wspólnotowy, abonencki, użytkownika. Klasyfikacja modeli ze względu na stopień integracji. Klasyfikacja modeli ze względu na wpływ sprzedawcy/nabywcy. Architektura biznesowa. Architektura informatyczna.

Elektroniczne sklepy. Elektroniczne sklepy - zalety i wady rozwiązań. Proces sprzedaży tradycyjny i elektroniczny. Dane statystyczne - konsumenci a sklepy internetowe. Technologie wykorzystywane do budowy sklepu internetowego.

Przykłady rozwiązań M-Business. M-Business, struktura aplikacji, przykłady rozwiązań.

Wybór i wdrażanie rozwiązań E-Business i E-Commerce. Metodyka wyboru rozwiązania Techniki wdrażania. Planowanie i monitoring procesu. Outsourcing oprogramowania i sprzętu.

Wybrane metody płatności w Internecie. Rodzaje płatności Makro, Mini, Micro. Płatność kartą kredytową. E-Cash Smart Card i inne. Klasyfikacja metod płatności dla systemów mobilnych. M-Płatności.

Marketing Internetowy. CRM, Systemy zarządzania informacją w Internecie. Przykłady systemów CRM. Zasada działania wyszukiwarek, podstawy pozycjonowania stron internetowych. Reklama w Internecie - techniki reklamy i ich wybór, pomiary skuteczności reklamy. Zdobywanie informacji o użytkownikach , statystyki w serwisach. Strategie marketingowe. Serwisy społecznościowe jako narzędzie prowadzenia marketingu internetowego przez przedsiębiorstwo. Pozyskiwanie klientów w serwisach społecznościowych. Narzędzia do pomiaru skuteczności kampanii marketingowych prowadzonych w serwisach społecznościowych.

Metody kształcenia

Wykład: wykład konwencjonalny, konsultacje,

Laboratorium: ćwiczenia laboratoryjne, praca w grupach.

Efekty uczenia się i metody weryfikacji osiągnięcia efektów uczenia się

Opis efektu	Symbole efektów	Metody weryfikacji	Forma zajęć
Student potrafi przygotować plan wyboru i wdrożenia systemu informatycznego zarządzania w przedsiębiorstwie	K_U29	- bieżąca kontrola na zajęciach - obserwacja i ocena aktywności na zajęciach - obserwacje i ocena umiejętności praktycznych studenta - wykonanie sprawozdań laboratoryjnych	Laboratorium
Student potrafi w sposób ogólny scharakteryzować poszczególne grupy systemów informatycznych zarządzania przedsiębiorstwem	K_W20	- sprawdzian z progami punktowymi - test egzaminacyjny z progami punktowymi	Wykład
Student potrafi wyjaśnić różnice pomiędzy wskazanymi modelami elektronicznego biznesu	K_W19 K_W20	- sprawdzian z progami punktowymi - test egzaminacyjny z progami punktowymi	Wykład
Student potrafi pracować i komunikować się w zespole	K_U01 K_U28 K_K06	- aktywność w trakcie zajęć - bieżąca kontrola na zajęciach - obserwacja i ocena aktywności na zajęciach	Laboratorium
Student jest zdolny do zaprojektowania i wykonania prostego systemu CRM służącego do wspomagania kontaktów pomiędzy firmą a kontrahentami	K_U29 K_K05 K_K07 K_K08 K_K09 K_K10	- bieżąca kontrola na zajęciach - obserwacja i ocena aktywności na zajęciach - obserwacje i ocena umiejętności praktycznych studenta - wykonanie sprawozdań laboratoryjnych	Laboratorium

Warunki zaliczenia

Wykład - warunkiem zaliczenia jest uzyskanie pozytywnej oceny z egzaminu pisemnego.

Laboratorium - warunkiem zaliczenia jest uzyskanie pozytywnych ocen ze wszystkich ćwiczeń laboratoryjnych, przewidzianych do realizacji w ramach programu laboratorium.

Składowe oceny końcowej = wykład: 50% + laboratorium: 50%.

Literatura podstawowa

- Cichoń, M., Biblia E-Biznesu, Gliwice, Helion, 2013.
- Michalski, E., Zarządzanie przedsiębiorstwem, PWN, 2013.
- Kisielnicki, J., Pańkowska M., Sroka H., Zintegrowane systemy informatyczne, PWN, 2012.
- Deszczyński, B., CRM: strategia, system, zarządzanie zmianą: jak uniknąć błędów i odnieść sukces wdrożenia, Warszawa, Wolters Kluwer Business, 2011.
- Pukas A., Zarządzanie relacjami z klientem w tworzeniu przewagi konkurencyjnej przedsiębiorstwa - ujęcie dynamiczne, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego, 2019.
- Rogoziński, K., Zarządzanie wartością z klientem, Warszawa, Wolters Kluwer Business, 2012.
- Ciesielski, M., Zarządzanie łańcuchami dostaw, PWE, 2011.

Literatura uzupełniająca

1. Auksztol, J., Balwierz, P., Chomuszko, M., SAP. Zrozumieć system ERP, PWN, 2011.
2. Romanowska, M., Gierszewska, G., Analiza strategiczna przedsiębiorstwa, Warszawa, PWE, 2009.
3. Osbert-Pociecha, G. (red.), Podstawy nauki o przedsiębiorstwie. Studium przypadków. Wrocław, AE, 2009.
4. Kisielnicki J., MIS - Systemy informatyczne zarządzania, Wydawnictwo PLACNET, Warszawa, 2008.
5. Adamczewski P., Zintegrowane systemy informatyczne w praktyce, MIKOM, Warszawa, 2004.

Uwagi

Zmodyfikowane przez dr inż. Łukasz Sobolewski (ostatnia modyfikacja: 07-04-2022 17:13)

Wygenerowano automatycznie z systemu SyllabUZ