

<b>1.</b>	<b>Nazwa kierunku</b>	<b>przedsiębiorczość</b>
2.	Wydział	Wydział Prawa i Administracji
3.	Cykl rozpoczęcia	2019/2020 (semestr zimowy), 2020/2021 (semestr zimowy), 2021/2022 (semestr zimowy), 2022/2023 (semestr zimowy), 2023/2024 (semestr zimowy)
4.	Poziom kształcenia	studia drugiego stopnia
5.	Profil kształcenia	ogólnoakademicki
6.	Forma prowadzenia studiów	stacjonarna

**Moduł kształcenia:** Prawo handlowe cz. II

**Kod modułu:** pgiha\_n2\_05.2

**1. Liczba punktów ECTS:** 3

<b>2. Zakładane efekty uczenia się modułu</b>			
<b>kod</b>	<b>opis</b>	<b>efekty uczenia się kierunku</b>	<b>stopień realizacji (skala 1-5)</b>
pgiha_n2_05_1	Posiada wiedzę z zakresu prawa handlowego w stopniu koniecznym dla przedsiębiorcy (menadżera wyższego stopnia)	K_W01	4
pgiha_n2_05_2	Ma pogłębioną wiedzę prawniczą dotyczącą zarządzania przedsiębiorstwem	K_W02 K_W07	2 1
pgiha_n2_05_3	Posiada pogłębioną wiedzę cywilistyczną na temat funkcjonowania przedsiębiorstwa i przedsiębiorcy	K_W03	2
pgiha_n2_05_4	Prognozuje i interpretuje zjawiska społeczne, polityczne, ekonomiczne i kulturowe związane z działalnością gospodarczą	K_U02	3
pgiha_n2_05_5	Posiada umiejętność oceny wydarzeń i ich następstw w kontekście prowadzonej działalności gospodarczej	K_U03	3
pgiha_n2_05_6	Umie odnaleźć właściwą regulację prawną, zinterpretować przepisy i wyciągnąć wnioski	K_U04	1
pgiha_n2_05_7	Jest przygotowany do tworzenia (współtworzenia) organizacji gospodarczych i podejmowania działalności gospodarczej	K_K04	4
pgiha_n2_05_8	W swojej działalności kierują się zasadą społecznej odpowiedzialności biznesu	K_K05	4

<b>3. Opis modułu</b>	
<b>Opis</b>	Założeniem przedmiotu jest omówienie prawa handlowego i jego miejsce w systemie obowiązującego prawa. Celem przedmiotu jest zapoznanie studentów z podstawowymi zasadami prowadzenia działalności gospodarczej i formami prawnymi jej wykonywania. Zakłada się, że student pozna specyfikę podmiotów funkcjonujących w obrocie gospodarczym, zasady wykonywania uprawnień przez uczestników obrotu. Celem jest również zapoznanie studentów z typowymi umowami obrotu profesjonalnego.
<b>Wymagania wstępne</b>	Zrealizowanie efektów kształcenia przewidzianych dla części I modułu, zgodnie podziałem zagadnień określonych w sylabusie przedmiotu

4. Sposoby weryfikacji efektów uczenia się modułu			
kod	nazwa (typ)	opis	efekty uczenia się modułu
pgiha_n2_05_w_1	egzamin	Egzamin pisemny, test wielokrotnego wyboru lub pytania otwarte	pgiha_n2_05_1, pgiha_n2_05_2, pgiha_n2_05_3, pgiha_n2_05_4, pgiha_n2_05_5, pgiha_n2_05_6, pgiha_n2_05_7, pgiha_n2_05_8
pgiha_n2_05_w_2	zaliczenie	test wielokrotnego wyboru	pgiha_n2_05_1, pgiha_n2_05_2, pgiha_n2_05_3, pgiha_n2_05_4, pgiha_n2_05_5, pgiha_n2_05_6, pgiha_n2_05_7, pgiha_n2_05_8

5. Rodzaje prowadzonych zajęć						
kod	rodzaj prowadzonych zajęć			praca własna studenta		sposoby weryfikacji efektów uczenia się
	nazwa	opis (z uwzględnieniem metod dydaktycznych)	liczba godzin	opis	liczba godzin	
pgiha_n2_05_fs_1	wykład	Zaprezentowanie źródeł prawa, instytucji prawa handlowego, wskazanie zasad funkcjonowania przedsiębiorców i obrotu profesjonalnego, problemów praktycznych obrotu	15	Praca ze wskazanymi źródłami prawa, literaturą przedmiotu	10	pgiha_n2_05_w_1
pgiha_n2_05_fs_2	ćwiczenia	Omówienie zasad sporządzania umów spółek handlowych, sporządzanie umów, rozwiązywanie kazuś. Przygotowywanie do dokonywania czynności handlowych najczęstszych w obrocie spółek handlowych.	15	Praca ze wskazanymi źródłami prawa, literaturą przedmiotu	35	pgiha_n2_05_w_2