**Nazwa przedmiotu:**

Marketing

**Koordynator przedmiotu:**

**Status przedmiotu:**

Obowiązkowy

**Poziom kształcenia:**

Studia II stopnia

**Program:**

Administracja

**Grupa przedmiotów:**

Obowiązkowe

**Kod przedmiotu:**

A22\_M

**Semestr nominalny:**

3 / rok ak. 2020/2021

**Liczba punktów ECTS:**

2

**Liczba godzin pracy studenta związanych z osiągnięciem efektów uczenia się:**

50 godz., w tym:praca na wykładach 30 godz., zapoznanie się ze wskazana literaturą 10 godz., przygotowanie się do kolokwium 10 godz,

**Liczba punktów ECTS na zajęciach wymagających bezpośredniego udziału nauczycieli akademickich:**

1,2 p ECTS

**Język prowadzenia zajęć:**

polski

**Liczba punktów ECTS, którą student uzyskuje w ramach zajęć o charakterze praktycznym:**

0

**Formy zajęć i ich wymiar w semestrze:**

|  |  |
| --- | --- |
| Wykład:  | 30h |
| Ćwiczenia:  | 0h |
| Laboratorium:  | 0h |
| Projekt:  | 0h |
| Lekcje komputerowe:  | 0h |

**Wymagania wstępne:**

Brak

**Limit liczby studentów:**

cały rok

**Cel przedmiotu:**

Celem przedmiotu jest:
1. Przedstawienie i zapoznanie studentów z istotą marketingu.
2. Przedstawienie zasad i nabycie przez studentów umiejętności przeprowadzania segmentacji rynku.
3. Nabycie umiejętności zastosowania instrumentów marketingowych.
4. Nabycie umiejętności opracowania i wdrożenia strategii marketingowej.

**Treści kształcenia:**

1. Istota marketingu.
- Pojecie, uwarunkowania i założenia funkcjonowania marketingu.
- Ewolucja marketingu.
2.Marketingowe otoczenie organizacji.
- Zewnętrzne i wewnętrzne warunki działania.
- Warunki działania a struktura marketingu.
3.Podstawy decyzji marketingowych.
- Analiza SWOT jako narzędzie wyboru atrakcyjnych kierunków działania.
- Metody portfelowe.
4.Teoria zachowania konsumenta na rynku.
- Modele postępowania konsumenta na rynku.
- Czynniki charakteryzujące konsumenta jako determinanty jego postępowania na rynku.
7. Zarządzanie produktem.
- Pojecie, klasyfikacja i poziomy produktu.
- Fazy i rodzaje cyklu życia produktu.
- Marka i markowanie.
- Analizy portfelowe.
8.Zarządzanie ceną.
- Funkcje i zadania ceny.
- Proces kształtowania cen.
- Strategie cenowe.
9.Zarządzanie dystrybucją.
- Pojecie i składowe części dystrybucji.
- Kształtowanie kanałów dystrybucji.
- Przedsiębiorstwo w łańcuchu dostaw.
10. Zarządzanie komunikacją marketingowa.
- Cele, funkcje i zadania działań promocyjnych.
- Instrumenty promocji.
11. Zarządzanie działalnością marketingową.
- Planowanie działalności marketingowej.
- Strategie marketingowe.
- Organizowanie i kontrola działalności marketingowej.
12. Badania marketingowe.
- Cele i zakres badań.
- Narzędzia i techniki badań marketingowych.
13. Marketing międzynarodowy.
- Międzynarodowe otoczenie przedsiębiorstw.
- Strategie marketingowe przedsiębiorstw na rynkach zagranicznych.
14. Etyka w marketingu.
15. Kolokwium.

**Metody oceny:**

Stosuje się następujące kryteria oceniania studenta:
1. Poziom wiedzy w zakresie opisanym treściami kształcenia.
2. Poziom poszczególnych umiejętności.
Procent wiedzy wymaganej dla uzyskania oceny:
- bardzo dobrej - 100% - 91%,
- dobrej plus - 90% - 81%,
- dobrej - 80% - 71%,
- dostatecznej plus - 70% - 61%,
- dostatecznej - 60% - 51%,
- niedostatecznej - 50% i mniej

**Egzamin:**

nie

**Literatura:**

Literatura podstawowa:
1. Ph. Kotler, K.L. Keller, Marketing, Dom Wydawniczy Rebis, Poznań 2012
2. Marketing. Koncepcja skutecznych działań, pod red. L. Garbarskiego, PWE, Warszawa 2011
3. Marketing. Kluczowe pojęcia i praktyczne zastosowania, pod red. L. Garbarskiego, PWE, Warszawa 2011
Literatura uzupełniająca:
4. D. Kaznowski, Nowy marketing, VFP Communications, Warszawa 2008
5. R. Dooley, Neuromarketing, PWN, Warszawa 2015
6. T. Taranko, Komunikacja marketingowa Istota, uwarunkowania, efekty, Wolters Kluwer, Warszawa, 2015

**Witryna www przedmiotu:**

---

**Uwagi:**

---

## Charakterystyki przedmiotowe

### Profil ogólnoakademicki - wiedza

**Charakterystyka W\_01:**

Ma podstawową wiedzę o postępowaniu nabywcy i jego zachowaniu na rynku

Weryfikacja:

Pisemna

**Powiązane charakterystyki kierunkowe:** K\_W04

**Powiązane charakterystyki obszarowe:** I.P7S\_WG, II.X.P7S\_WG.1.o, II.S.P7S\_WG.1, II.H.P7S\_WG.2

**Charakterystyka W\_02:**

Ma podstawową wiedzę o procesach, zjawiskach zachodzących w relacji marketing - rynek, ma podstawową wiedzę o instrumentach marketingu

Weryfikacja:

Pisemna

**Powiązane charakterystyki kierunkowe:** K\_W02

**Powiązane charakterystyki obszarowe:** I.P7S\_WG, I.P7S\_WK, II.T.P7S\_WG, II.S.P7S\_WG.1, II.S.P7S\_WG.2

**Charakterystyka W\_03:**

Ma zaawansowaną wiedzę umożliwiającą rozpoznawanie, diagnozowanie i rozwiązywanie problemów związanych ze zbudowaniem strategii

Weryfikacja:

Pisemna

**Powiązane charakterystyki kierunkowe:** K\_W03

**Powiązane charakterystyki obszarowe:** II.S.P7S\_WG.1, II.S.P7S\_WG.2, II.H.P7S\_WG.1.o, II.H.P7S\_WG.2, I.P7S\_WK, II.X.P7S\_WG.1.o

### Profil ogólnoakademicki - umiejętności

**Charakterystyka U\_01:**

Zna właściwe metody i narzędzia wykorzystywane w marketingu

Weryfikacja:

Pisemna

**Powiązane charakterystyki kierunkowe:** K\_U02

**Powiązane charakterystyki obszarowe:** I.P7S\_UW, II.S.P7S\_UW.1, II.S.P7S\_UW.2.o, II.H.P7S\_UW.1, II.H.P7S\_UW.2.o

**Charakterystyka U\_02:**

Umie projektować rozwiązania problemów dotyczących funkcjonowania przedsiębiorstwa

Weryfikacja:

Pisemna

**Powiązane charakterystyki kierunkowe:** K\_U02

**Powiązane charakterystyki obszarowe:** I.P7S\_UW, II.S.P7S\_UW.1, II.S.P7S\_UW.2.o, II.H.P7S\_UW.1, II.H.P7S\_UW.2.o

**Charakterystyka U\_03:**

Potrafi brać udział w analizach i ocenach alternatywnych rozwiązań problemów marketingowych oraz dobierać instrumenty pozwalające racjonalnie je rozstrzygać

Weryfikacja:

Pisemna

**Powiązane charakterystyki kierunkowe:** K\_U05

**Powiązane charakterystyki obszarowe:** I.P7S\_UW, II.X.P7S\_UW.2, II.S.P7S\_UW.1, II.S.P7S\_UW.2.o, II.S.P7S\_UW.3.o, II.H.P7S\_UW.1, II.H.P7S\_UW.2.o

### Profil ogólnoakademicki - kompetencje społeczne

**Charakterystyka K\_01:**

Ma świadomość etyki i odpowiedzialności związanej z wykonywanym zawodem.

Weryfikacja:

Pisemna

**Powiązane charakterystyki kierunkowe:** K\_K02

**Powiązane charakterystyki obszarowe:** I.P7S\_KR

**Charakterystyka K\_02:**

Ma zdolność skutecznego komunikowania się, negocjowania i przekonywania oraz pracy w zespole.

Weryfikacja:

Pisemna

**Powiązane charakterystyki kierunkowe:** K\_K03

**Powiązane charakterystyki obszarowe:** I.P7S\_KO

**Charakterystyka K\_03:**

Student jest przygotowany do identyfikowania i interpretowania danych z wykorzystaniem systemów teleinformatycznych

Weryfikacja:

Pisemna

**Powiązane charakterystyki kierunkowe:** K\_K07

**Powiązane charakterystyki obszarowe:** I.P7S\_KK