



IV. Opis programu studiów

3. KARTA PRZEDMIOTU

Kod przedmiotu	Z-ZIPN1-U-732
Nazwa przedmiotu	Zarządzanie marketingowe i badania rynku
Nazwa przedmiotu w języku angielskim	Marketing management and market research
Obowiązuje od roku akademickiego	2019/2020

USYTUOWANIE MODUŁU W SYSTEMIE STUDIÓW

Kierunek studiów	ZARZĄDZANIE I INŻYNIERIA PRODUKCJI
Poziom kształcenia	I stopień
Profil studiów	Ogólnoakademicki
Forma i tryb prowadzenia studiów	Studia niestacjonarne
Zakres	Zarządzanie produkcją i innowacjami
Jednostka prowadząca przedmiot	Katedra Zarządzania i Marketingu
Koordinator przedmiotu	dr Ilona Molenda-Grysa
Zatwierdził	dr hab. inż. Artur Bartosik, prof. PŚk

OGÓLNA CHARAKTERYSTYKA PRZEDMIOTU

Przynależność do grupy/bloku przedmiotów	Przedmiot specjalnościowy
Status przedmiotu	Obowiązkowy
Język prowadzenia zajęć	Polski
Usytuowanie modułu w planie studiów - semestr	Semestr VII
Wymagania wstępne	Podstawy marketingu
Egzamin (TAK/NIE)	NIE
Liczba punktów ECTS	2

Forma prowadzenia zajęć	wykład	ćwiczenia	laboratorium	projekt	Inne
Liczba godzin w semestrze	9	9			

EFEKTY UCZENIA SIĘ

Kategoria	Symbol efektu	Efekty kształcenia	Odniesienie do efektów kierunkowych
Wiedza	W01	Ma podstawową wiedzę w zakresie zarządzania przedsiębiorstwem. Zna metody i narzędzia analizy otoczenia rynkowego oraz metody wspomagania działalności przedsiębiorstw z wykorzystaniem narzędzi marketingowych.	ZIP1_W13
Umiejętności	U01	Potrafi zaplanować badania w celu zgromadzenia wyselekcjonowanych danych i informacji ekonomicznych w postaci prostych baz danych. Umie wykorzystać zgromadzone dane do analizy typowych procesów gospodarczych, ekonomicznych, społecznych.	ZIP1_U01
	U02	Umie analizować i prognozować typowe procesy i zjawiska ekonomiczne oraz społeczne w celu rozwiązania pojawiających się problemów, również we współdziałaniu z innymi osobami, w ramach prac zespołowych.	ZIP1_U02
Kompetencje społeczne	K01	Potrafi pracować w grupie, przyjmując w niej różne role rozumiejąc określone priorytety służące do realizacji zadania. Potrafi uczestniczyć w przygotowaniu projektów, uwzględniając różne źródła informacji i dane statystyczne.	ZIP1_K04

TREŚCI PROGRAMOWE

Forma zajęć	Treści programowe
wykład	1. Istota zarządzania marketingowego; nowoczesne tendencje w zarządzaniu marketingowym.
	2. Analiza sytuacji marketingowej przedsiębiorstwa. Analiza otoczenia rynkowego jako punkt wyjścia do badań marketingowych.
	3. Źródła informacji rynkowych
	4. Procedura projektowania badań marketingowych
	5. Zasady konstrukcji instrumentów pomiarowych
	6. Podstawowe i złożone skale pomiarowe
	7. Metody redukcji i analizy danych
ćwiczenia	1. Budowanie firmy jako punkt wyjściowy do badań rynku
	2. Jakościowo-ilościowa charakterystyka rynku Sformułowanie problemu decyzyjnego oraz problemu badawczego
	3. Ustalenie zakresu podstawowego zbioru pytań oraz zbieranie informacji ze źródeł wtórnych
	4. Zdefiniowanie próby badawczej. Budowa kwestionariusza próbnego
	5. Ostateczne ukształtowanie właściwego kwestionariusza pytań
	6. Przeprowadzenie badań na wybranej próbie
	7. Prezentacja wyników badań

METODY WERYFIKACJI EFEKTÓW UCZENIA SIĘ

Symbol efektu	Metody sprawdzania efektów kształcenia					
	Egzamin ustny	Egzamin pisemny	Kolokwium	Projekt	Sprawozdanie	Inne
W01				X		
U01				X		
U02				X		
K01				X		

FORMA I WARUNKI ZALICZENIA

Forma zajęć	Forma zaliczenia	Warunki zaliczenia
wykład	zaliczenie z oceną	Uzyskanie co najmniej 50% punktów z projektu podczas prezentacji wyników badań na forum grupy w ramach zespołów w trakcie zajęć.
ćwiczenia	zaliczenie z oceną	Uzyskanie co najmniej 50% punktów z projektu podczas prezentacji wyników badań na forum grupy w ramach zespołów w trakcie zajęć.

NAKŁAD PRACY STUDENTA

Bilans punktów ECTS							
Lp.	Rodzaj aktywności	Obciążenie studenta					Jednostka
		W	C	L	P	S	
1.	Udział w zajęciach zgodnie z planem studiów	9	9				h
2.	Inne (konsultacje, egzamin)	2	2				h
3.	Razem przy bezpośrednim udziale nauczyciela akademickiego	22					h
4.	Liczba punktów ECTS, którą student uzyskuje przy bezpośrednim udziale nauczyciela akademickiego	0,9					ECTS
5.	Liczba godzin samodzielnej pracy studenta	28					h
6.	Liczba punktów ECTS, którą student uzyskuje w ramach samodzielnej pracy	1,1					ECTS
7.	Nakład pracy związany z zajęciami o charakterze praktycznym	25					h
8.	Liczba punktów ECTS, którą student uzyskuje w ramach zajęć o charakterze praktycznym	1,0					ECTS
9.	Sumaryczne obciążenie pracą studenta	50					h
10.	Punkty ECTS za moduł <i>1 punkt ECTS=25 godzin obciążenia studenta</i>	2,0					ECTS

LITERATURA

1. Churchill G.A. (2002), *Badania marketingowe podstawy metodologiczne*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.
2. Kaczmarczyk S. (2011), *Badania marketingowe. Podstawy metodyczne*, PWE, Warszawa.
3. Mazurek-Łopacińska K. (2016), *Badania marketingowe. Metody, techniki i obszary aplikacji na współczesnym rynku*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.
4. Rosa G. (2012), *Zarządzanie marketingowe*, Wydawnictwo C.H. Beck, Warszawa.
5. Niestrój R. (2002), *Zarządzanie marketingiem. Aspekty strategiczne*, PWN, Kraków.
6. Knecht Z. (2008), *Zarządzanie marketingiem*, Wydawnictwo C.H. Beck, Warszawa.