

Tytuł <b>Strategie cenowe przedsiębiorstw</b>	Kod <b>1011102331011140913</b>
Kierunek <b>Zarządzanie - studia stacjonarne II stopnia</b>	Rok / Semestr <b>2 / 3</b>
Specjalność <b>Zarządzanie zasobami i marketingiem przedsiębiorstw</b>	Przedmiot <b>obieralny</b>
Godziny Wykłady: <b>15</b> Ćwiczenia: <b>15</b> Laboratoria: -    Projekty / semina: -	Liczba punktów <b>3</b>
	Język prowadzenia przedmiotu <b>polski</b>

**Prowadzący:**

-prof. dr hab. inż. Władysław Mantura  
Katedra Marketingu i Sterowania Ekonomicznego  
ul. Strzelecka 11  
60-965 Poznań  
tel. 061 665 34 04  
e-mail: wladyslaw.mantura@put.poznan.pl

**Wydział:**

Wydział Inżynierii Zarządzania  
ul. Strzelecka 11  
60-965 Poznań  
tel. (61) 665-33-74, fax.  
e-mail: office\_fem@put.poznan.pl

**Miejsce przedmiotu w programie studiów:**

--Przedmiot obieralny na studiach stacjonarnych II stopnia, kierunek: Zarządzanie

**Założenia i cele przedmiotu:**

--Celem przedmiotu jest przekazanie wiedzy i nabycie umiejętności dotyczących strategii kształtowania cen produktów w przedsiębiorstwie

**Treści programowe przedmiotu (opis przedmiotu):**

--Istota i podstawowe funkcje ceny w mechanizmie regulacji rynkowej. Problematyka zarządzania cenami jako funkcji marketingu. Uwarunkowania strategii cenowych. Strategia cen wysokich. Strategia cen neutralnych. Strategia cen niskich. Strategia przywództwa cenowego. Strategia zbierania śmietanki. Strategia penetracji. Strategie cenowo-jakościowe.

**Przedmioty wprowadzające i wymagane wiadomości wstępne:**

--Podstawowa wiedza z ekonomii, marketingu, rachunkowości i nauk o zarządzaniu

**Forma zajęć i metody dydaktyczne:**

--Wykład oraz ćwiczenia zadaniowe i studia przypadków.

**Forma i warunki zaliczenia przedmiotu – wymagania i system oceniania:**

--Egzamin z wykładów. Kolokwium zaliczeniowe z ćwiczeń.

**Bibliografia podstawowa:**

1. Waniowski P. Strategie cenowe PWE Warszawa 2003
2. Mantura W. Zarządzanie cenami Wyd. Politechniki Poznańskiej Poznań 2011
3. Karasiewicz G. Marketingowe strategie cen PWE Warszawa 1997
4. Nasim H., Dodge M., R. Kształtowanie cen. Strategie i procedury PWE Warszawa 1997

**Bibliografia uzupełniająca:**