

<b>KARTA OPISU MODUŁU KSZTAŁCENIA</b>		
Nazwa modułu/przedmiotu <b>Organizacja systemu dystrybucji</b>		Kod <b>1011105341011140221</b>
Kierunek studiów <b>Zarządzanie - studia niestacjonarne II stopnia</b>	Profil kształcenia (ogólnoakademicki, praktyczny) <b>(brak)</b>	Rok / Semestr <b>2 / 4</b>
Ścieżka obieralności/specjalność <b>Logistyka systemów wytwórczych i</b>	Przedmiot oferowany w języku: <b>polski</b>	Kurs (obligatoryjny/obieralny) <b>obieralny</b>
Stopień studiów: <b>II stopień</b>	Forma studiów (stacjonarna/niestacjonarna) <b>niestacjonarna</b>	
Godziny Wykłady: <b>10</b> Ćwiczenia: - Laboratoria: - Projekty/seminaria: -		Liczba punktów <b>3</b>
Status przedmiotu w programie studiów (podstawowy, kierunkowy, inny) <b>(brak)</b>		(ogólnouczelniany, z innego kierunku) <b>(brak)</b>
Obszar(y) kształcenia i dziedzina(y) nauki i sztuki <b>nauki techniczne</b>		Podział ECTS (liczba i %) <b>3 100%</b>
<b>Odpowiedzialny za przedmiot / wykładowca:</b>		
dr inż. Mariusz Branowski email: mariusz.branowski@put.poznan.pl tel. 6653395 Wydział Inżynierii Zarządzania ul. Strzelecka 11 60-965 Poznań		
<b>Wymagania wstępne w zakresie wiedzy, umiejętności, kompetencji społecznych:</b>		
1	<b>Wiedza:</b>	Ma podstawową wiedzę o miejscu i znaczeniu marketingu i logistyki w systemie nauk, w gospodarce i w przedsiębiorstwie; zna podstawową terminologię i zakres przedmiotowy marketingu i logistyki; zna i rozumie podstawowe działania, metody i instrumenty marketingowe; ma podstawową wiedzę o rynkowych aspektach marketingu i logistyki.
2	<b>Umiejętności:</b>	Potrafi opisać i analizować zjawiska ekonomiczne i społeczne dotyczące marketingu i logistyki. Umie wykorzystać metody i instrumenty marketingu oraz logistyki do rozwiązywania problemów. Umie podejmować decyzje dotyczące rozwiązań w zakresie marketingu mix. Potrafi formułować i analizować zagadnienia i problemy marketingu i logistyki występujące w zarządzaniu przedsiębiorstwem.
3	<b>Kompetencje społeczne</b>	Ma świadomość potrzeby ciągłego samokształcenia w zakresie marketingu. Ma świadomość znaczenia marketingu dla utrzymania i rozwoju więzi społecznych i gospodarczych. Jest przygotowany do aktywnego uczestniczenia w grupach i organizacjach prowadzących działania marketingowe. Ma świadomość znaczenia etyki w marketingu.
<b>Cel przedmiotu:</b>		
-Celem przedmiotu jest nabycie wiedzy, umiejętności i kompetencji w zakresie pojęć, zagadnień, prawidłowości i metod rozwiązywania problemów związanych z systemami dystrybucji krajowej i zagranicznej produktów konsumpcyjnych i przemysłowych.		
<b>Efekty kształcenia i odniesienie do kierunkowych efektów kształcenia</b>		
<b>Wiedza:</b>		
1. Ma podstawową wiedzę o miejscu i znaczeniu systemów dystrybucji w systemie nauk, w gospodarce i w przedsiębiorstwie. - [K1A_W01]		
2. Zna podstawową terminologię i zakres przedmiotowy systemów dystrybucji. - [K1A_W01]		
3. Zna i rozumie podstawowe działania, metody i instrumenty organizowania systemów dystrybucji - [K1A_W14]		
4. Ma podstawową wiedzę o rynkowych aspektach działania systemów dystrybucji. - [K1A_W13]		
<b>Umiejętności:</b>		
1. Potrafi opisać i analizować zjawiska ekonomiczne, techniczne, prawne, kulturowe i społeczne dotyczące systemów dystrybucji. - [K1A_U01]		
2. Umie wykorzystać metody i instrumenty systemowego podejścia do dystrybucji do rozwiązywania problemów. - [K1A_U07]		
3. Umie podejmować decyzje dotyczące rozwiązań w zakresie systemów dystrybucji - [K1A_U06]		
4. Potrafi formułować i analizować zagadnienia i problemy zarządzania systemami dystrybucji występujące w zarządzaniu przedsiębiorstwem. - [K1A_U03]		
<b>Kompetencje społeczne:</b>		

1. Ma świadomość potrzeby ciągłego samokształcenia w zakresie systemów dystrybucji - [K1A_U01]
2. Ma świadomość znaczenia systemów dystrybucji dla utrzymania i rozwoju więzi społecznych i gospodarczych. - [K1A_U03]
3. Jest przygotowany do aktywnego uczestniczenia w grupach i organizacjach prowadzących działania związane z projektowaniem, wdrażaniem i kontrolą systemów dystrybucji - [K1A_U03]
4. Ma świadomość znaczenia etyki w zarządzaniu dystrybucją. - [K1A_U04]

<b>Sposoby sprawdzenia efektów kształcenia</b>		
-Zaliczenie wykładów na podstawie testu.		
-Analiza i ocena wybranego systemu dystrybucji		
<b>Treści programowe</b>		
-System, proces i kanały dystrybucji przedsiębiorstwa. Funkcje kanałów i rola pośredników handlowych i logistycznych. Klasyfikacje pośredników handlowych(w obrocie krajowym i zagranicznym, produktami przemysłowymi i konsumpcyjnymi). Hurt i detal. Agent i dystrybutor produktów przemysłowych. Wybór kanałów dystrybucji. Współpraca i konflikty w kanałach dystrybucji. Krajowe i międzynarodowe systemy dystrybucji fizycznej. Pośrednicy w logistyce międzynarodowej - spedycytorzy, agenci celni, przedsiębiorstwa składowe, operatorzy logistyczni. Dystrybucja fizyczna. Zamawianie produktów. Sterowanie zasobami. Transport i przeładunek produktów. Programowanie sprzedaży i dystrybucji.		
<b>Literatura podstawowa:</b>		
1. Kanały marketingowe, Stern L.W., El-Ansary A.I., Coughlan A.T., PWN S.A., Warszawa, 2002		
2. Logistyka dystrybucji. Specyfika. Tendencje rozwojowe. Dobre praktyki, K. Rutkowski (red.), Wyd. SGH, Warszawa, 2005		
3. Zarządzanie dystrybucją. Metody i mierniki oceny., Cyplik P., Fertsch M., Hadaś Ł., Wyd. Politechniki Poznańskiej, Poznań, 2011		
4. Systemy dystrybucji w eksporcie, Zarzycka A.M., SGH, Warszawa, 2008		
5. Dystrybucja produktów, , Czubała A. , PWE S.A., Warszawa, 2001		
<b>Literatura uzupełniająca:</b>		
1. Logistyka dystrybucji. , K. Rutkowski, , Wyd. Difin, Warszawa, 2001		
2. Kanały dystrybucji. Kształtowanie relacji. , Z. Spyra, Wyd. PWE, Warszawa, 2006		
3. Marketing przedsiębiorstw przemysłowych, Pr. zb. pod red. W.Mantury, Wyd. Politechniki Poznańskiej, Poznań, 2002 (rozdział: Sprzedaż i dystrybucja produktów)		
<b>Bilans nakładu pracy przeciętnego studenta</b>		
Czynność	Czas (godz.)	
1. wykłady	10	
2. konsultacje	2	
3. zaliczenie wykładów	1	
4. praca własna studenta	47	
<b>Obciążenie pracą studenta</b>		
forma aktywności	godzin	ECTS
Łączny nakład pracy	60	3
Zajęcia wymagające bezpośredniego kontaktu z nauczycielem	12	1
Zajęcia o charakterze praktycznym	10	1