

<b>KARTA OPISU MODUŁU KSZTAŁCENIA</b>		
Nazwa modułu/przedmiotu <b>Marketing w branży produktów informatycznych</b>		Kod <b>1010515311010510294</b>
Kierunek studiów <b>Informatyka</b>	Profil kształcenia (ogólnoakademicki, praktyczny) <b>ogólnoakademicki</b>	Rok / Semestr <b>1 / 1</b>
Ścieżka obieralności/specjalność <b>Informatyka w procesach biznesowych</b>	Przedmiot oferowany w języku: <b>polski</b>	Kurs (obligatoryjny/obieralny) <b>obligatoryjny</b>
Stopień studiów: <b>II stopień</b>	Forma studiów (stacjonarna/niestacjonarna) <b>niestacjonarna</b>	
Godziny Wykłady: <b>16</b> Ćwiczenia: - Laboratoria: <b>16</b> Projekty/seminaria: -		Liczba punktów <b>4</b>
Status przedmiotu w programie studiów (podstawowy, kierunkowy, inny) (ogólnouczelniany, z innego kierunku) <b>kierunkowy z danego kierunku</b>		
Obszar(y) kształcenia i dziedzina(y) nauki i sztuki <b>nauki techniczne</b>		Podział ECTS (liczba i %) <b>4 100%</b>
<b>Odpowiedzialny za przedmiot / wykładowca:</b>  mgr Magdalena Sroczan email: Magdalena.Sroczan@cs.put.poznan.pl tel. 61 6652922 Instytut Informatyki ul. Piotrowo 2, 60-965 Poznań		
<b>Wymagania wstępne w zakresie wiedzy, umiejętności, kompetencji społecznych:</b>		
1	<b>Wiedza:</b>	Student rozpoczynający ten przedmiot powinien posiadać podstawową wiedzę z: - nowoczesnych technologii ICT, - inżynierii oprogramowania, - aplikacji internetowych.
2	<b>Umiejętności:</b>	Student powinien posiadać umiejętność rozwiązywania podstawowych problemów dotyczących: zarządzania projektami i zespołem, posługiwania się nowoczesnymi technologiami ICT oraz umiejętność pozyskiwania informacji ze wskazanych źródeł.
3	<b>Kompetencje społeczne</b>	Powinien również rozumieć konieczność poszerzania swoich kompetencji oraz mieć gotowość do podjęcia współpracy w ramach zespołu.  Ponadto w zakresie kompetencji społecznych student musi prezentować takie postawy jak uczciwość, odpowiedzialność, wytrwałość, ciekawość poznawcza, kreatywność, kultura osobista, szacunek dla innych ludzi.
<b>Cel przedmiotu:</b> 1. Przekazanie studentom podstawowej wiedzy dotyczącej marketingu w branży ICT w zakresie podstaw marketingu, analizy rynku konsumenta i zachowań klienta, systemów zarządzania doświadczeniem klienta w sieci, wpływu ICT na proces rozwoju produktu, budowania strategii marketingowych, wykorzystania nowoczesnych narzędzi marketingowych, szacowania efektywności inwestycji ICT, obszarów innowacyjności przedsiębiorstw. 2. Rozwijanie u studentów umiejętności rozwiązywania problemów związanych z oceną przydatności i możliwości wykorzystania rozwiązań ICT do działań marketingowych; umiejętności wypracowania skutecznych relacji interpersonalnych. 3. Kształtowanie u studentów umiejętności pracy zespołowej i twórczego kreatywnego myślenia oraz postawy samorozwoju.		
<b>Efekty kształcenia i odniesienie do kierunkowych efektów kształcenia</b>		
<b>Wiedza:</b>		

<p>1. ma uporządkowaną, podbudowaną teoretycznie wiedzę ogólną w zakresie inżynierii oprogramowania, nowoczesnych rozwiązań ICT wykorzystywanych w procesie rozwoju produktów, narzędzi ICT wykorzystywanych w działaniach marketingowych, systemy wspomagania decyzji - [K_W4]</p> <p>2. ma podbudowaną teoretycznie szczegółową wiedzę związaną z wybranymi zagadnieniami z zakresu informatyki, takimi jak: IT w zarządzaniu, szacowania efektywności inwestycji informatycznych, IT w procesie rozwoju produktów, rola ICT w implementacji poszczególnych elementów strategii marketingowych, zarządzanie informacją i podejmowanie decyzji. - [K_W5]</p> <p>3. ma wiedzę o trendach rozwojowych i najistotniejszych nowych osiągnięciach w informatyce i w wybranych pokrewnych dyscyplinach naukowych, takich jak: analiza systemów informacyjnych biznesu, zarządzania, komunikacji w biznesie - [K_W6]</p> <p>4. ma podstawową wiedzę o cyklu życia systemów informatycznych w zakresie zmian w zarządzania produktem - [K_W7]</p> <p>5. zna podstawowe metody, techniki i narzędzia stosowane przy rozwiązywaniu złożonych zadań inżynierskich w zakresie rozwoju produktu - [K_W8]</p> <p>6. zna podstawowe pojęcia z zakresu ekonomii odnoszące się do inwestycji informatycznych i projektów informatycznych takie, jak zwrot z inwestycji, koszty stałe i koszty zmienne, ryzyko finansowe, przychód a zysk, zysk a przepływy pieniężne (ang. cash flow) - [K_W10]</p> <p>7. ma podstawową wiedzę dotyczącą zarządzania i prowadzenia działalności gospodarczej w zakresie przeprowadzenia analizy potrzeb konsumenta i zachowania nabywcy, wykorzystania nowoczesnych narzędzi do budowania strategii marketingowej, procesu zarządzania doświadczeniem z klientem, efektywnych strategii komunikacyjnych. - [K_W11]</p>
<p><b>Umiejętności:</b></p> <p>1. potrafi pozyskiwać informacje z literatury, baz danych oraz innych źródeł (w języku ojczystym i angielskim), integrować je, dokonywać ich interpretacji i krytycznej oceny, wyciągać wnioski oraz formułować i wyczerpująco uzasadniać opinie w zakresie analizowanych przypadków biznesowych - [K_U1]</p> <p>2. potrafi określić kierunki dalszego uczenia się i zrealizować proces samokształcenia w zakresie analizy wpływu rozwiązań ICT na działania marketingowe oraz na samorozwój w zakresie adaptacji i akomodacji zachowań tak aby poprawić efektywność komunikacji - [K_U5]</p> <p>3. potrafi wykorzystać do formułowania i rozwiązywania zadań inżynierskich i prostych problemów badawczych metody analityczne, symulacyjne oraz eksperymentalne do analizowanych przypadków biznesowych - [K_U9]</p> <p>4. potrafi - przy formułowaniu i rozwiązywaniu zadań inżynierskich - integrować wiedzę z różnych obszarów informatyki (a w razie potrzeby także wiedzę z innych dyscyplin naukowych, takich jak zarządzanie) oraz zastosować podejście systemowe, uwzględniające także aspekty pozatechniczne w zakresie działań marketingowych, - [K_U10]</p> <p>5. potrafi formułować i testować hipotezy związane z problemami inżynierskimi i prostymi problemami badawczymi z zakresu planowania rozwoju produktu czy budowania strategii marketingowej, - [K_U12]</p> <p>6. potrafi ocenić przydatność i możliwości wykorzystania nowych osiągnięć (metod i narzędzi) oraz nowych produktów informatycznych w dziedzinie planowania działań marketingowych, rozwoju przedsiębiorczości czy innowacyjności prowadzonego biznesu. - [K_U13]</p>
<p><b>Kompetencje społeczne:</b></p> <p>1. rozumie, że w informatyce wiedza i umiejętności bardzo szybko stają się przestarzałe, - [K_K1]</p> <p>2. potrafi inspirować i organizować proces uczenia się innych osób podczas ćwiczeń realizowanych w trybie warsztatowym z wykorzystaniem pracy grupowej, - [K_K2]</p> <p>3. zna przykłady i rozumie przyczyny wadliwie działających systemów informatycznych, które doprowadziły do poważnych strat finansowych, społecznych lub też do poważnej utraty zdrowia, a nawet życia w zakresie działań marketingowych, - [K_K4]</p> <p>4. potrafi współdziałać i pracować w grupie, przyjmując w niej różne role w zakresie pracy nad efektywnością komunikacji w grupie - [K_K5]</p> <p>5. potrafi odpowiednio określić priorytety służące realizacji określonego przez siebie lub innych zadania, - [K_K6]</p> <p>6. potrafi myśleć i działać w sposób przedsiębiorczy wykorzystując rozwiązania ICT jako pojawiające się szanse rynkowe i ich biznesowe wykorzystanie. - [K_K8]</p>

### Sposoby sprawdzenia efektów kształcenia

<p>Ocena formująca:</p> <p>a) w zakresie wykładów:</p> <ul style="list-style-type: none"><li>- na podstawie odpowiedzi na pytania dotyczące materiału omówionego na poprzednich wykładach,</li></ul> <p>b) w zakresie laboratoriów/ ćwiczeń:</p> <ul style="list-style-type: none"><li>- na podstawie oceny bieżącego postępu realizacji zadań,</li></ul> <p>Ocena podsumowująca:</p> <p>a) w zakresie wykładów weryfikowanie założonych efektów kształcenia realizowane jest przez:</p> <ul style="list-style-type: none"><li>- ocenę wiedzy i umiejętności wykazanych na sprawdzianie o charakterze problemowym (student może korzystać z dowolnych materiałów dydaktycznych) - sprawdzian trwa 1,5 h, składa się z ok. 10 pytań. Każde z pytań ma przypisaną liczbę możliwych do zdobycia punktów. Istnieje możliwość uzyskania dodatkowych punktów za realizację pracy kontrolnej. Zaliczenie sprawdzianu wymaga uzyskania minimum połowy możliwych do zdobycia punktów. Dopuszcza się inną formę przeprowadzenia sprawdzianu (np. konkursy - pomysł na start-up, przygotowanie biznes planu własnego przedsięwzięcia i inne uzgodnione wcześniej ze studentami)</li><li>- omówienie wyników sprawdzianu,</li></ul> <p>c) w zakresie laboratoriów/ ćwiczeń weryfikowanie założonych efektów kształcenia realizowane jest przez:</p> <ul style="list-style-type: none"><li>- ocenę przygotowania studenta do poszczególnych sesji zajęć laboratoryjnych,</li><li>- ocenianie ciągle, na każdych zajęciach (odpowiedzi ustne) - premiowanie przyrostu umiejętności posługiwania się poznanymi zasadami i metodami,</li><li>- ocenę zadań przygotowywanych częściowo w trakcie zajęć, a częściowo po ich zakończeniu; ocena ta obejmuje także umiejętności pracy w zespole,</li><li>- ocenę wiedzy i umiejętności, przyrostu kompetencji związanych z przygotowaniem i realizacją i prezentacją zadań indywidualnych,</li></ul> <p>Uzyskiwanie punktów dodatkowych za aktywność podczas zajęć, a szczególnie za:</p> <ul style="list-style-type: none"><li>- omówienia dodatkowych aspektów zagadnienia,</li><li>- efektywność zastosowania zdobytej wiedzy podczas rozwiązywania zadanego problemu,</li><li>- umiejętność współpracy w ramach zespołu praktycznie realizującego zadanie szczegółowe w laboratorium,</li><li>- uwagi związane z udoskonaleniem materiałów dydaktycznych,</li><li>- wskazywanie trudności percepcyjnych studentów umożliwiające bieżące doskonalenia procesu dydaktycznego.</li></ul>
<b>Treści programowe</b>
<p>Program wykładu obejmuje następujące zagadnienia:</p> <p>Wprowadzenie do problematyki współczesnego modelu prowadzenia biznesu i związane z tym wyzwania stawiane kadrcie menedżerskiej, nowy wymiar komunikacji w działaniach marketingowych. Poznanie podstawowych reguł, definicji związanych z marketingiem (poziomy produktu, marketing-mix, segmentacja, rynek docelowy, strategie marketingowe, cykl życia produktu). Analiza rynku konsumenta i zachowania nabywcy: analiza procesu decyzyjnego, obsługa klienta, systemy zarządzania kontaktami z klientem CRM, proces zarządzania doświadczeniem z klientami CEM, geomarketing - GIS w analizie wspomagającej decyzje marketingowe, sprzedaż i obsługę klienta. Problemy związane z relacjami interpersonalnymi, różne style zarządzania, metody i narzędzia wspomagające rozwój kompetencji w obszarze rozwoju osobistego i zarządzania zespołem. Wpływ IT na proces rozwoju produktu - wykorzystanie nowoczesnych technologii informatycznych a zmiany w zarządzaniu produktem (m.in. TQM, CE, EDI, MIS, DSS, CIM, ERP). Wykorzystanie nowoczesnych narzędzi dotarcia do konsumenta, budowanie strategii marketingowych z wykorzystaniem marketingu internetowego, mobilnego i pozycjonowania stron. Profil liderów wdrożeń IT. Determinanty innowacyjności przedsiębiorstw. Szacowanie efektywności inwestycji informatycznych: przegląd metod pozwalających na przeprowadzenie analizy efektywności wdrożeń IT. Kierunki rozwoju aktualnych systemów i narzędzi.</p> <p>Zajęcia laboratoryjne prowadzone są w formie piętnastu 2-godzinnych ćwiczeń, odbywających się w laboratorium. Ćwiczenia realizowane są zarówno indywidualnie jak i w zespołach oraz w trybie warsztatów prowadzonych przez prowadzącą. Program zajęć laboratoryjnych obejmuje następujące zagadnienia:</p> <p>Wybrane problemy działań marketingowych: analizę rynku konsumenta i zachowania nabywcy - identyfikacja czynników wpływających na zachowania konsumenta, analiza procesów decyzyjnych. Efektywne wykorzystanie ICT do budowania strategii marketingowych, analiza narzędzi marketingowych. Analiza wybranych przypadków biznesowych - case study. Samorozwój - poszerzenie kompetencji z obszaru relacji interpersonalnych, techniki adaptacji na poszczególnych etapach sprzedaży, efektywna praca zespołu, umiejętność udzielania informacji zwrotnej. Praca nad budowaniem własnego wizerunku - umiejętność występów publicznych (komunikacja werbalna i niewerbalna).</p> <p>Metody dydaktyczne:</p> <ol style="list-style-type: none"><li>1. wykład: prezentacja multimedialna, pokaz multimedialny, demonstracja dostępnych rozwiązań, dyskusja,</li><li>2. ćwiczenia laboratoryjne: warsztaty, praca indywidualna oraz praca zespołowa, studium przypadków</li></ol>
<p><b>Literatura podstawowa:</b></p> <ol style="list-style-type: none"><li>1. Marketing, Kotler P., Rebis, Poznań, 2012</li><li>2. W kierunku rozszerzonego przedsiębiorstwa - analiza sektorowa rozwoju ICT w Polsce, Kasprzak T. (red), Difin, Warszawa, 2006</li></ol>

<b>Literatura uzupełniająca:</b>		
1. Information Technology Strategies - How leading firms use IT to gain an advantage, Rapp V. W., Oxford University press, 2002		
2. Uwarunkowania sprawności innowacyjnej przedsiębiorstw, Mruk H., Nestorowicz R, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Poznaniu, Poznań, 2011		
3. Marketing 3.0, Kotler P., Kartajaya H., Setiawan I., MT Biznes, Warszawa, 2010		
<b>Bilans nakładu pracy przeciętnego studenta</b>		
<b>Czynność</b>	<b>Czas (godz.)</b>	
1. udział w zajęciach laboratoryjnych / ćwiczeniach	16	
2. przygotowanie do zajęć laboratoryjnych	30	
3. dokończenie (w ramach pracy własnej) analizy studium przypadku	5	
4. udział w konsultacjach związanych z realizacją procesu kształcenia, w szczególności ćwiczeń laboratoryjnych, realizowanych zadań (częściowo mogą być realizowane drogą elektroniczną)	6 10	
5. przygotowanie zadań (badanie procesu decyzyjnego, trening umiejętności wystąpień publicznych)	16	
6. udział w wykładach	14	
7. przygotowanie do sprawdzianu		
<b>Obciążenie pracą studenta</b>		
<b>forma aktywności</b>	<b>godzin</b>	<b>ECTS</b>
Łączny nakład pracy	107	4
Zajęcia wymagające bezpośredniego kontaktu z nauczycielem	38	1
Zajęcia o charakterze praktycznym	51	2