

KARTA OPISU MODUŁU KSZTAŁCENIA		
Nazwa modułu/przedmiotu Zarządzanie nowymi produktami		Kod 1011105331011145026
Kierunek studiów Inżynieria zarządzania - studia niestacjonarne II	Profil kształcenia (ogólnoakademicki, praktyczny) ogólnoakademicki	Rok / Semestr 2 / 3
Ścieżka obieralności/specjalność Zarządzanie zasobami i marketingiem	Przedmiot oferowany w języku: polski	Kurs (obligatoryjny/obieralny) obieralny
Stopień studiów: II stopień	Forma studiów (stacjonarna/niestacjonarna) niestacjonarna	
Godziny Wykłady: 10 Ćwiczenia: - Laboratoria: - Projekty/seminaria: -	Liczba punktów 2	
Status przedmiotu w programie studiów (podstawowy, kierunkowy, inny) inny	(ogólnouczelniany, z innego kierunku) ogólnouczelniany	
Obszar(y) kształcenia i dziedzina(y) nauki i sztuki nauki techniczne	Podział ECTS (liczba i %) 100 2%	
Odpowiedzialny za przedmiot / wykładowca:		
dr inż. Marek Goliński email: marek.golinski@put.poznan.pl tel. +48 61 665 34 03 Wydział Inżynierii Zarządzania ul. Strzelecka 11, 60-965 Poznań		dr inż. Marek Goliński email: marek.golinski@put.poznan.pl tel. +48 61 665 34 03 Inżynierii Zarządzania ul. Strzelecka 11 60-965 Poznań
Wymagania wstępne w zakresie wiedzy, umiejętności, kompetencji społecznych:		
1	Wiedza:	Posiada podstawową wiedzę z marketingu i z badań marketingowych
2	Umiejętności:	Potrafi zinterpretować i opisać czynniki wpływające na rynkowy mechanizm kształtowania się oferty asortymentowej przedsiębiorstwa
3	Kompetencje społeczne	Potrafi analizować i efektywnie wykorzystywać narzędzia marketingowe mające wpływ na działalność przedsiębiorstwa.
Cel przedmiotu: Poznanie znaczenia nowych produktów w budowaniu przewagi konkurencyjnej przedsiębiorstwa, poznanie metod i technik zarządzania nowymi produktami.		
Efekty kształcenia i odniesienie do kierunkowych efektów kształcenia		
Wiedza:		
1. Posiada wiedzę o znaczeniu i wzajemnych powiązaniach nowych produktów w marketingu mix. - [K2A_W01] 2. Zna i rozumie sposoby funkcjonowania techniki i narzędzi kształtujących ofertę asortymentową przedsiębiorstwa. - [K2A_W08] 3. Zna podstawową terminologię odnoszącą się do nowych produktów, wartości, innowacyjności i kreatywności. - [K2A_W01] 4. Posiada wiedzę na temat techniki i metod badawczych wykorzystywanych z zarządzaniu nowymi produktami. - [K2A_W09] 5. Posiada wiedzę na temat strategii marketingowych wykorzystywanych z zarządzaniu nowymi produktami. - [K2A_W05]		
Umiejętności:		
1. Umie określić czynniki rynkowe mające wpływ na zarządzanie nowymi produktami - [K2A_U01] 2. Potrafi dokonać klasyfikacji produktów oraz określić wartość nowych produktów dla grupy docelowych odbiorców. - [K2A_U02] 3. Potrafi dokonać ekonomicznej oceny podjętych decyzji w zakresie zarządzania nowymi produktami. - [K2A_U04] 4. Potrafi zastosować techniki i metody służące kreatywnym i innowacyjnym sposobom rozwoju nowych produktów. - [K2A_U06] 5. Umie zastosować techniki i metod badawcze służące rozwojowi i weryfikacji wprowadzania nowych produktów na rynek. - [K2A_U07]		
Kompetencje społeczne:		

<p>1. Potrafi zastosować w życiu zawodowym i osobistym umiejętność postępowania kreatywnego i innowacyjnego. - [K2A_K02]</p> <p>2. Ma świadomość istotności decyzji z obszaru zarządzania nowymi produktami i ich wpływu na zachowania nabywców. - [K2A_K03]</p> <p>3. Potrafi w sposób świadomy i efektywny wykorzystywać nowoczesne technologie teleinformatyczne zarówno na potrzeby zawodowym, jak i w życiu prywatnym - [K2A_K06]</p> <p>4. Potrafi zarówno w życiu zawodowym, jak i osobistym postępować w sposób przedsiębiorczy - [K2A_K05]</p>

Sposoby sprawdzenia efektów kształcenia
--

<p>Ocena formująca: krótkie dyskusje sprawdzające efektywność procesu kształcenia, dostosowujące nauczanie do poziomu studentów, a studentom ukazujące zakres opanowanego materiału w ramach Zarządzanie nowymi produktami.</p> <p>Ocena podsumowująca: kolokwium zaliczające, trwające ok. 60 min. zawierające pytania teoretyczne wymagające potwierdzenia przykładem, kolokwium odbywa się zazwyczaj w 14 tygodniu semestru.</p>

Treści programowe

<p>Nowy produkt w strukturze marketingu-mix Klasyfikacja produktów Nowy produkt jako nowe korzyści ekonomiczne dla przedsiębiorstwa Produkt jako zestaw wartości Kreatywność i innowacyjność, jako podstawy rozwoju nowych produktów Strategie marketingowe w zarządzaniu produktami Badanie nowych produktów</p> <p>METODY DYDAKTYCZNE Wykład konwersatoryjny Praca z książką, Wykorzystanie czasopism branżowych ? aktualna problematyka, przykłady Omówienie przypadków adekwatnych do prezentowanych treści ? case study</p>

<p>Literatura podstawowa:</p> <p>1. Rutkowski I., Strategie produktu. Koncepcje i metody zarządzania ofertą produktową, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa, 2011.</p> <p>2. Goliński M., Zarządzanie nowym produktem, Wydawnictwo Politechniki Poznańskiej, Poznań, 2011.</p> <p>3. Rutkowski I., Metody innowacji produktu : macierzowo-sieciowe metody pomiaru dojrzałości procesu innowacji produktu, Wydawnictwo UEP, Poznań, 2016</p> <p>4. Zarządzanie produktem, pod red. B. Sojkina, Wyd. PWE , Warszawa, 2003</p>
--

<p>Literatura uzupełniająca:</p> <p>1. Ergonomia produktu: ergonomiczne zasady projektowania produktów, pod red. Jana Jabłońskiego, Wyd. Politechniki Poznańskiej, Poznań, 2006</p> <p>2. Podręcznik Oslo. Zasady gromadzenia i interpretacji danych dotyczących innowacji., Warszawa, 2008</p>
--

Bilans nakładu pracy przeciętnego studenta

Czynność	Czas (godz.)
1. Wykład	10
2. Konsultacje	15
3. Przygotowanie do zaliczenia wykładu	25
4. Zaliczenie końcowe	2

Obciążenie pracą studenta

forma aktywności	godzin	ECTS
Łączny nakład pracy	52	2
Zajęcia wymagające bezpośredniego kontaktu z nauczycielem	27	2
Zajęcia o charakterze praktycznym	0	0