

| <b>STUDY MODULE DESCRIPTION FORM</b>  |   |   |
|---|---|---|
| Name of the module/subject<br><b>Marketing</b>  |   | Code<br><b>1011101431011140393</b>  |
| Field of study<br><b>Logistics - Full-time studies - First-cycle studies</b>  | Profile of study (general academic, practical)<br><b>general academic</b> | Year /Semester<br><b>2 / 3</b>  |
| Elective path/specialty<br><b>-</b>   | Subject offered in:<br><b>Polish</b>                                      | Course (compulsory, elective)<br><b>elective</b>  |
| Cycle of study:<br><b>First-cycle studies</b>   | Form of study (full-time, part-time)<br><b>full-time</b>                  |   |
| No. of hours<br>Lecture: <b>30</b> Classes: <b>15</b> Laboratory: <b>-</b> Project/seminars: <b>-</b>   |   | No. of credits<br><b>5</b>  |
| Status of the course in the study program (Basic, major, other)<br><b>other</b>   |   | (university-wide, from another field)<br><b>university-wide</b>   |
| Education areas and fields of science and art<br><b>technical sciences</b>  |   | ECTS distribution (number and %)<br><b>5 100%</b>   |
| <b>Responsible for subject / lecturer:</b><br><br>prof. dr hab. inż. Władysław Mantura<br>email: e-mail: wladyslaw.mantura@put.poznan.pl<br>tel. tel. 61 665 34 04<br>Wydział Inżynierii Zarządzania<br>ul. Strzelecka 11, 60-965 Poznań  |   |   |
| <b>Prerequisites in terms of knowledge, skills and social competencies:</b>   |   |   |
| 1   | <b>Knowledge</b>  | Podstawowa wiedza z ekonomii, logistyki oraz nauk organizacji i zarządzania.  |
| 2   | <b>Skills</b>   | Potrąfi zinterpretować i opisać: zjawiska ekonomiczne mające wpływ na przedsiębiorstwo, procesy logistyczne w przedsiębiorstwie. Potrąfi ocenić sposób osiągnięcia celów z równoczesnym zachowaniem dobrych stosunków z partnerami i współpracownikami. |
| 3   | <b>Social competencies</b>  | Ma świadomość swojej wiedzy z zakresu ekonomii, logistyki oraz nauk organizacji i zarządzania oraz rozumie i analizuje podstawowe zjawiska społeczne z nimi związane.   |
| <b>Assumptions and objectives of the course:</b><br>Celem przedmiotu jest nabycie wiedzy, umiejętności i kompetencji w zakresie pojęć, zagadnień, prawidłowości i metod rozwiązywania problemów marketingu, z uwzględnieniem logistyki  |   |   |
| <b>Study outcomes and reference to the educational results for a field of study</b>   |   |   |
| <b>Knowledge:</b>   |   |   |
| 1. Ma podstawową wiedzę o miejscu i znaczeniu marketingu w systemie nauk oraz jej specyfikacji przedmiotowej i metodologicznej. - [K1A_W22]<br>2. Zna elementarną terminologię z obszaru marketingu. - [K1A_W22]<br>3. Zna i rozumie podstawowe instrumenty marketingowe oraz strategiczne aspekty marketingu. - [K1A_W22]<br>4. Ma podstawową wiedzę o głównych kierunkach rozwoju i najważniejszych osiągnięciach w obszarze marketingu. - [K1A_W24]<br>5. Zna historyczną i praktyczną zmienność znaczeń pojęć w obszarze marketingu. - [K1A_W28]  |   |   |
| <b>Skills:</b>  |   |   |
| 1. Dostrzega, dokonuje obserwacji i interpretacji zjawisk społecznych dotyczących marketingu. - [K1A_U13]<br>2. Wykorzystuje wiedzę teoretyczną do opisu i analizowania procesów i zjawisk społecznych odnoszących się do marketingu. - [K1A_U14]<br>3. Analizuje przyczyny przebiegu procesów i zjawisk marketingowych oraz analizuje i uczestniczy w rozstrzygnięciu proponowanych rozwiązań problemów odnoszących się do marketingu. - [K1A_U13]<br>4. Potrąfi posługiwać się podstawowymi pojęciami marketingowymi, paradygmatami badawczymi w typowych sytuacjach profesjonalnych. - [K1A_U15]<br>5. Potrąfi formułować, wyrażać, prezentować i argumentować zagadnienia szczegółowe marketingu w zarządzaniu w szczególności w logistyce. - [K1A_U15] |   |   |
| <b>Social competencies:</b>   |   |   |

|  |
|--|
| 1. Ma świadomość swojej wiedzy i umiejętności w obszarze marketingu oraz rozumie potrzebę ciągłego doskonalenia się. - [K1A_K04] |
| 2. Ma świadomość znaczenia marketingu dla utrzymania i rozwoju więzi społecznej i gospodarczej na różnych poziomach. - [K1A_K02] |
| 3. Jest przygotowany do aktywnego uczestniczenia w grupach i organizacjach podejmujących działania marketingowe. - [K1A_K03]     |
| 4. Potrafi komunikować się z otoczeniem i przekazywać podstawową wiedzę na temat marketingu. - [K1A_K07]                         |
| 5. Potrafi uzupełniać i doskonalić nabytą wiedzę i umiejętności. - [KInzA_W05]   |
| 6. Potrafi brać odpowiedzialność za powierzone mu zadania. - [K1A_K05]   |
| 7. Ma świadomość znaczenia zachowywania się w sposób profesjonalny i etyczny. - [K1A_K06]  |

| <b>Assessment methods of study outcomes</b>   |                      |      |
|---|----------------------|------|
| Egzamin z wykładów.<br>Kolokwium zaliczeniowe z ćwiczeń.  |                      |      |
| <b>Course description</b>   |                      |      |
| Geneza i pojęcie marketingu - jego miejsce w funkcjonowaniu przedsiębiorstwa. Logistyka w marketingu. Otoczenie rynkowe przedsiębiorstwa. Struktury i odmiany marketingu, podstawowe funkcje marketingu. Marketing usług logistycznych. Zachowania nabywców. Konkurencja rynkowa. System informacji marketingowej. Badanie i analiza rynku - struktura i formy rynku, segmentacja rynku, wybór rynku docelowego. Marketing-mix jako koncepcja oddziaływania na rynek. Oddziaływanie na rynek za pośrednictwem produktu, dystrybucji, cen i promocji. Logistyka dystrybucji. Zarządzania marketingowe. Organizacja działalności marketingowej. |                      |      |
| <b>Basic bibliography:</b>  |                      |      |
| 1. Marketing przedsiębiorstw przemysłowych, pod red. W. Mantury. Wyd. Ucz. Politechniki Poznańskiej, Poznań 2000.<br>2. Kotler P., Keller K.L., Marketing, Wyd. Rebis, Poznań 2012  |                      |      |
| <b>Additional bibliography:</b>   |                      |      |
| 1. Marketing: koncepcje, strategie, trendy, pod red. H. Mruka, Wyd. Uniwersytetu Ekonomicznego, Poznań 2012   |                      |      |
| <b>Result of average student's workload</b>   |                      |      |
| Activity  | Time (working hours) |      |
| 1. Udział w zajęciach wykładowych   | 30                   |      |
| 2. Udział w zajęciach ćwiczeniowych   | 15                   |      |
| 3. Studia literaturowe  | 40                   |      |
| 4. Przygotowanie do egzaminu  | 15                   |      |
| <b>Student's workload</b>   |                      |      |
| Source of workload  | hours                | ECTS |
| Total workload  | 125                  | 5    |
| Contact hours   | 45                   | 0    |
| Practical activities  | 80                   | 0    |