



KARTA OPISU PRZEDMIOTU - SYLABUS

Nazwa przedmiotu

Marketing w handlu i usługach [S1IZarz1>MwHiU]

Przedmiot

Kierunek studiów

Inżynieria zarządzania

Rok/Semestr

4/7

Studia w zakresie (specjalność)

–

Profil studiów

ogólnoakademicki

Poziom studiów

pierwszego stopnia

Język oferowanego przedmiotu

polski

Forma studiów

stacjonarne

Wymagalność

obieralny

Liczba godzin

Wykład

15

Laboratorium

0

Inne

0

Ćwiczenia

15

Projekty/seminaria

0

Liczba punktów ECTS

3,00

Koordynatorzy

dr hab. inż. Maciej Szafrński

maciej.szafranski@put.poznan.pl

Wykładowcy

Wymagania wstępne

Wiedza i umiejętności nabyte w ramach przedmiotów: marketing, rachunkowość finansowa.

Cel przedmiotu

Opanowanie przez studentów wiedzy i podstawowych umiejętności prowadzenia działalności marketingowej w firmach usługowych i handlowych oraz w odniesieniu do procesów usługowych w innych przedsiębiorstwach.

Przedmiotowe efekty uczenia się

Wiedza:

Student identyfikuje i opisuje cechy charakterystyczne przedsiębiorstw handlowych i usługowych jako podmiotów rynkowych oraz ich funkcje i klasyfikacje [P6S_WG_01].

Student klasyfikuje i wyjaśnia różne formy usług oraz ich cechy, w kontekście strategii marketingowych [P6S_WG_03].

Student omawia zasady etyczne i ich wpływ na działania marketingowe w handlu i usługach [P6S_WK_01].

Umiejętności:

Student przeprowadza analizę strategii marketingowych w firmach usługowych, włączając w to segmentację rynku i pozycjonowanie usług [P6S_UW_04].

Student interpretuje dane z badań marketingowych i stosuje je w procesie diagnozowania branż usługowych [P6S_UW_05].

Student analizuje i interpretuje zasady Incoterms w kontekście marketingu międzynarodowego [P6S_UW_06].

Kompetencje społeczne:

Student opracowuje i wdraża plany i strategie marketingowe, uwzględniając aspekty prawne, ekonomiczne i organizacyjne [P6S_KO_01, P6S_KO_03].

Student analizuje i ocenia wpływ różnorodności kulturowej na działania marketingowe w przestrzeni międzynarodowej, uwzględniając etykę zawodową [P6S_KR_02].

Student rozpoznaje i ocenia zależności przyczynowo-skutkowe w realizacji celów marketingowych, zarówno na poziomie lokalnym, jak i międzynarodowym [P6S_KK_02].

Metody weryfikacji efektów uczenia się i kryteria oceny

Efekty uczenia się przedstawione wyżej weryfikowane są w następujący sposób:

Wykład: ocena formująca: w trakcie wykładów prowadzone są krótkie dyskusje sprawdzające efektywność procesu kształcenia, dostosowujące nauczanie do poziomu studentów, a studentom ukazujące zakres opanowanego materiału w ramach przedmiotu; kolokwium w formie testu między 3 a 4 wykładem zawierający minimum 5 pytań; próg zaliczeniowy - minimum 51%. Ocena podsumowująca: poziom uzyskania odpowiedniej wiedzy podsumowywany jest kolokwium na ostatnich zajęciach - Test, który ma charakter przekrojowy i zawiera 15 pytań. Próg zaliczeniowy - minimum 51%.

Ćwiczenia: ocena formująca: umiejętności nabyte w ramach zajęć ćwiczeniowych weryfikowane są na podstawie częściowych zadań realizowanych przez studentów. Ocena formująca dokonywana jest w na podstawie prezentacji przygotowanej przez zespoły studentów, między 4 a 5 zajęciami - próg zaliczeniowy - minimum 51% oraz na podstawie kolokwium w drugiej części semestru - próg zaliczeniowy - minimum 51%. Ocena podsumowująca: stanowi średnią z dwóch ocen częściowych uzyskiwanych przez studentów w czasie semestru; każda z ocen częściowych musi być większa niż 50% punktów.

Treści programowe

Program obejmuje zagadnienia dotyczące zarządzania marketingiem w przedsiębiorstwach usługowych i handlowych z elementami rozwiązywania problemów w zakresie planowania marketingowego oraz działalności handlowej.

Tematyka zajęć

Wykład: Przedsiębiorstwa handlowe i usługowe jako podmioty rynku. Usługi i ich cechy (własności). Badanie marketingowe i segmentacja rynku usług. Pozycjonowanie usług. Strategie i programy marketingowe usług, ich cen, dystrybucji i promocji. Marketing relacyjny w firmach usługowych. Proces obsługi klienta w przedsiębiorstwach usługowych. Funkcje i klasyfikacje handlu. Handel hurtowy i detaliczny. Ceny i marże w handlu. Problematyka sterowania zapasami w przedsiębiorstwach handlowych. Merchandising - strategie i instrumenty. Reguły Incoterms.

Ćwiczenia: strategia marketingowa w firmie usługowej, procesowe ujęcie usługi; identyfikowanie i diagnozowanie branż usługowych; klasyfikacja usług; diagnozowanie przedsiębiorstwa usługowego, marketing mix wg formuły 7P, diagnozowanie przedsiębiorstwa usługowego, zarządzanie sprzedażą w firmie usługowej, strategia marketingowa w firmie usługowej.

Metody dydaktyczne

Wykład: wykład informacyjny - prezentacja multimedialna ilustrowana przykładami podawanymi na tablicy.

Ćwiczenia: ćwiczenia przedmiotowe; metoda projektowa - przy realizacji niektórych zadań w zespołach.

Literatura

Podstawowa:

1. Payne A., Marketing usług, PWE, 1996.
2. Goliński M., Mierzwiak R., Szafrąński M., Więcek-Janka E., Organizacja działalności usługowej, Wydaw. Politechniki Poznańskiej, Poznań, 2010.
3. Bondarowska K., Goliński M., Szafrąński M., Zarządzanie relacjami z klientem, Wydaw. Politechniki Poznańskiej, Poznań, 2010.
4. Szafrąński M., Skuteczność usług w ujęciu kwalitologicznym, w: Współczesne nurty w inżynierii jakości, praca zbiorowa pod redakcją P. Grudowskiego, J. Preihs i P. Waszczura, Wydawca: Katedra Technologii Maszyn i Automatyzacji Produkcji, Wydział Mechaniczny Politechniki Gdańskiej, Politechnika Gdańska, Gdańsk, 2005, s. 79-86.
5. Sławińska M., Zarządzanie przedsiębiorstwem handlowym, PWE, Warszawa, 2002.
6. Sławińska M., Urbanowska-Sojkin E., Zarządzanie marketingowe przedsiębiorstwem handlowym, Akademia Ekonomiczna, Poznań, 2001.

Uzupełniająca:

1. Furtak R.: Marketing partnerski na rynku usług. PWE, Warszawa 2003.
2. Marketing, Kotler P., Rebis, Warszawa, 2006.
3. Mudie P., Cottam A., Usługi. Zarządzanie i marketing. PWN, Warszawa 1998.

Bilans nakładu pracy przeciętnego studenta

	Godzin	ECTS
Łączny nakład pracy	75	3,00
Zajęcia wymagające bezpośredniego kontaktu z nauczycielem	30	1,00
Praca własna studenta (studia literaturowe, przygotowanie do zajęć laboratoryjnych/ćwiczeń, przygotowanie do kolokwium/egzaminu, wykonanie projektu)	45	2,00