



KARTA OPISU PRZEDMIOTU - SYLABUS

Nazwa przedmiotu

Marketing międzynarodowy [N2IZarz1-ZPP>MM]

Przedmiot

Kierunek studiów

Inżynieria zarządzania

Rok/Semestr

2/3

Studia w zakresie (specjalność)

Zarządzanie przedsiębiorstwem przyszłości

Profil studiów

ogólnoakademicki

Poziom studiów

drugiego stopnia

Język oferowanego przedmiotu

polski

Forma studiów

niestacjonarne

Wymagalność

obligatoryjny

Liczba godzin

Wykład

10

Laboratorium

0

Inne

0

Ćwiczenia

0

Projekty/seminaria

0

Liczba punktów ECTS

1,00

Koordynatorzy

dr hab. inż. Magdalena Graczyk-Kucharska
magdalena.graczyk-kucharska@put.poznan.pl

Wykładowcy

Wymagania wstępne

Student ma podstawową wiedzę o miejscu i znaczeniu marketingu w systemie nauk, w gospodarce i w przedsiębiorstwie. Zna podstawową terminologię i zakres przedmiotowy marketingu, zna i rozumie podstawowe działania, metody i instrumenty marketingowe. Student powinien posiadać podstawową wiedzę o rynkowych aspektach marketingu.

Cel przedmiotu

Celem przedmiotu jest nabycie wiedzy, umiejętności i kompetencji w zakresie pojęć, zagadnień, prawidłowości i metod rozwiązywania problemów marketingu międzynarodowego.

Przedmiotowe efekty uczenia się

Wiedza:

Student definiuje różne modele procesów informacyjnych używane w strategiach marketingowych, uwzględniając różnorodność kulturową i rynkową [P7S_WG_02]

Student wymienia i opisuje globalne trendy w zarządzaniu i ich wpływ na marketing międzynarodowy, w tym adaptację produktów i usług [P7S_WG_04]

Student klasyfikuje strategie marketingowe i struktury organizacyjne w globalnych sieciach

przedsiębiorstw, uwzględniając ich różnorodne modele biznesowe [P7S_WG_06]
Student charakteryzuje dane o zachowaniach konsumentów na rynkach międzynarodowych, wykorzystując metody badawcze do wyjaśnienia trendów rynkowych [P7S_WG_07]

Umiejętności:

Student opracowuje kampanie marketingowe, wykorzystując analizę czynników społeczno-kulturowych i ich wpływ na strategię marketingowe [P7S_UW_01]

Student ocenia skuteczność różnych strategii marketingowych w różnych kontekstach międzynarodowych, stosując metodologię krytycznej analizy [P7S_UW_03]

Student adaptuje strategię marketingowe do globalnych trendów ekonomicznych i zmieniających się warunków rynkowych [P7S_UW_06]

Student stosuje międzynarodowe normy i regulacje prawne w projektowaniu kampanii marketingowych, uwzględniając wymogi prawne i etyczne [P7S_UW_08]

Kompetencje społeczne:

Student wykazuje umiejętność rozwiązywania problemów marketingowych w kontekście globalnym, łącząc wiedzę z różnych dziedzin [P7S_KK_01]

Student planuje i zarządza projektami marketingowymi, dostosowując je do wymagań międzynarodowej klienteli [P7S_KO_01]

Student inicjuje i wdraża projekty marketingowe, odpowiadając na wyzwania globalizacji i różnorodności kulturowej [P7S_KO_02]

Student analizuje i ocenia różne perspektywy kulturowe i etyczne w międzynarodowym środowisku biznesowym, stosując tę wiedzę w globalnym marketingu [P7S_KR_01]

Metody weryfikacji efektów uczenia się i kryteria oceny

Efekty uczenia się przedstawione wyżej weryfikowane są w następujący sposób:

Wiedza nabyta w ramach wykładu jest weryfikowana w formie oceny częściowej realizowanej przez 2 30-minutowe kolokwium realizowane na trzecim wykładzie oraz 60-minutowe kolokwium na ostatnim wykładzie. Kolokwium 30-minutowe składa się z 10-15 pytań (testowych i otwartych), a 60-minutowe z 20-30 pytań (testowych i otwartych) każde pytanie punktowane od 0 do 1. Próg zaliczeniowy: 50% punktów. Zagadnienia zaliczeniowe, na podstawie których opracowywane są pytania zostaną przesłane studentom drogą mailową z wykorzystaniem systemu uczelnianej poczty elektronicznej.

Treści programowe

Treści programowe obejmują zagadnienia dotyczące marketingu międzynarodowego i globalnego w tym otoczenia, badań marketingowych, produktu, ceny, dystrybucji i promocji, również strategii konkurencyjności na międzynarodowych rynkach.

Tematyka zajęć

Pojęcie marketingu międzynarodowego i globalnego. Orientacje międzynarodowe przedsiębiorstw.

Standaryzacja i adaptacja w marketingu międzynarodowym. Euromarketing. Międzynarodowe otoczenie marketingu i jego elementy: ekonomiczno-rynkowe, demograficzne, społeczno-kulturowe, polityczne, prawno-administracyjne, technologiczne, naturalne. Metodyka analizy międzynarodowego otoczenia marketingu. Badania marketingowe rynków zagranicznych. Strategie wejścia na rynki zagraniczne. Podstawowe strategie produktu, ceny i komunikacji w marketingu międzynarodowym. Strategie i systemy dystrybucji i logistyki na rynkach międzynarodowych i globalnych. Międzynarodowe i globalne strategie konkurencyjności i ich narzędzia marketingowe.

Metody dydaktyczne

Wykłady informacyjne i problemowe (wsparte prezentacjami multimedialnymi), rozwiązywanie studiów przypadków.

Literatura

Podstawowa:

1. Branowski M., Marketing międzynarodowy. Materiały dydaktyczne do wykładów i ćwiczeń, Wyd.

Politechniki Poznańskiej, Poznań, 2010.

2. Duliniec E., Marketing międzynarodowy, PWE, Warszawa, 2009.

3. Marketing międzynarodowy. Zarys problematyki, Wiktor J.W., Oczkowska R., Żbikowska A., PWE, Warszawa, 2015.

Uzupełniająca:

1. Grzegorzczak W., Marketing na rynku międzynarodowym, Oficyna Ekonom., Kraków, 2009.

2. Handel zagraniczny. Organizacja i technika, red. Rymarczyk J., PWE, Warszawa, 2017.

3. Hollensen S., Global marketing, Pearson Education Limited, 2016.

4. Internacjonalizacja i globalizacja przedsiębiorstwa, Rymarczyk J., PWE, Warszawa, 2004.

5. International marketing, Cateora Ph.R., Money R.B., Gilly M.C., Graham J.L., McGraw-Hill Education, 2019.

6. International marketing. Analysis and Strategy, Onkvist S., Shaw J., Routledge, New York, 2004.

Bilans nakładu pracy przeciętnego studenta

	Godzin	ECTS
Łączny nakład pracy	25	1,00
Zajęcia wymagające bezpośredniego kontaktu z nauczycielem	10	0,50
Praca własna studenta (studia literaturowe, przygotowanie do zajęć laboratoryjnych/ćwiczeń, przygotowanie do kolokwium/egzaminu, wykonanie projektu)	15	0,50