

Karta Modułu Kształcenia

Państwowa Wyższa Szkoła Zawodowa im. Witelona w Legnicy Wydział Nauk Technicznych i Ekonomicznych						
Kierunek studiów:			Zarządzanie			
Poziom kształcenia:			Studia pierwszego stopnia			
Profil kształcenia:			Praktyczny			
Forma studiów:			Stacjonarne, niestacjonarne			
Nazwa modułu kształcenia:			Marketing w handlu i usługach			
Rodzaj modułu kształcenia:			Obowiązkowy			
Sposób realizacji modułu:			Zajęcia kontaktowe			
Rok studiów	Semestr	ECTS	Formy zajęć i liczba godzin w planie studiów	Studia stacjonarne	Studia niestacjonarne	
3	5	2	Wykład	15	6	
			Warsztat	15	6	

Cele kształcenia:

Cell1: Poznanie kluczowych problemów marketingowych przedsiębiorstw handlowych i usługowych.

Cell2: Rozumienie istoty i możliwości zastosowania instrumentarium marketingowego w przedsiębiorstwach handlowych i usługowych

Wymagania wstępne w zakresie wiedzy, umiejętności i kompetencji społecznych:

Wiedza i umiejętności z obszaru „Podstawy marketingu”

Efekty kształcenia w zakresie wiedzy, umiejętności i kompetencji społecznych:

Kod efektu	Zakres efektu	Opis efektu modułowego
EK1	Wiedza	Student zna i rozumie podstawowe pojęcia z zakresu teorii marketingu wykorzystywane w handlu i usługach
EK2	Umiejętności	Student potrafi wykorzystać wiedzę z zakresu marketingu do rozwiązywania problemów rynkowych w przedsiębiorstwach handlowych i usługowych
EK3	Kompetencje	Student potrafi przedyskutować możliwe do zastosowania w praktyce rozwiązania problemów marketingowych oraz dokonać analizy korzyści i zagrożeń wynikających z poszczególnych rozwiązań.

Treści programowe

Forma zajęć: wykład		Liczba godzin	
Kod	Tematyka zajęć	studia stacjonarne	studia niestacjonarne
w1	Marketing w sferze usług	2	0,5
w2	Cechy usług i ich implikacje marketingowe	2	0,5
w3	Merchandising (marketing handlowy) jako nowoczesna koncepcja zarządzania firmą handlową	2	1
w4	Marketing-mix w działalności usługowej	7	3
w5	Kolokwium zaliczeniowe	2	1

Forma zajęć: warsztat		Liczba godzin	
Kod	Tematyka zajęć	studia stacjonarne	studia niestacjonarne
wt1	Praktyczne opracowanie projektu – definiowanie case study	2	1
wt2	Praktyczne opracowanie projektu – planowanie	2	0,5
wt3	Praktyczne opracowanie projektu – realizowanie	5	2
wt4	Praktyczne opracowanie projektu – kontrola i monitorowanie projektu	2	1
wt5	Praktyczne opracowanie projektu – zamknięcie	2	0,5

wt6	Zaliczenie	2	1
-----	------------	---	---

Metody kształcenia (narzędzia dydaktyczne):

- MK1: Wykład multimedialny
MK2: projekt, prezentacje, dyskusje

Zasady oceniania zajęć:

Ogólne zasady zaliczania zajęć

Zaliczenie zajęć może odbywać się zarówno w formie pisemnej jak i ustnej. Praca pisemna powinna być udostępniona studentowi na jego życzenie, a prowadzący musi ją przechowywać przez okres jednego roku lub do zaliczenia kierunkowego efektu kształcenia.

Warunki otrzymania oceny pozytywnej:

Student powinien

- przynajmniej dostatecznie poznać i zrozumieć podstawową wiedzę zawartą w literaturze podstawowej lub innej formie dostępnej w wyniku aktywnych form zajęć,
- przynajmniej dostatecznie opanować wszelkie umiejętności przewidziane programem przedmiotu,
- wykazać przynajmniej dostateczną umiejętność obserwowania i analizowania otaczających zjawisk, zwłaszcza tych, z którymi jako absolwent będzie miał styczność w praktycznej działalności,
- sprostać wymaganiom przewidzianym dla uzyskania zaliczenia z form towarzyszących przed zaliczeniem formy wiodącej oraz modułu.

Kryteria oceniania:

Prowadzący ustala kryteria oceniania i przedstawia studentom na pierwszych zajęciach. Zasady zaliczenia są zgodne z Regulaminem Studiów; w szczególności musi być spełniony wymóg dotyczący stopnia opanowania programu: 50-59% - ocena dostateczna, 60-69% - ocena dostateczna plus, 70-79% - ocena dobra, 80-89% - ocena dobra plus, powyżej 90% - ocena bardzo dobra.

Sposób weryfikacji efektów kształcenia:

Ocena formująca:

- OF1: aktywność na zajęciach
OF2: zaliczenie elementów realizowanego projektu

Ocena podsumowująca:

- OP1: kolokwium zaliczeniowe z wykładu
OP2: opracowanie i prezentacja projektu

Całkowity nakład pracy studenta:

Nakład pracy studenta	Studia stacjonarne	Studia niestacjonarne
Łączna liczba godzin pracy studenta:	50	
Liczba godzin kontaktowych (realizowana podczas zajęć):	30	12
Liczba godzin poświęconych na samokształcenie oraz przygotowanie do zajęć:	10	28
Liczba godzin poświęconych na przygotowanie do zaliczenia modułu:	10	10
Łączna liczba punktów ECTS:	2	
Liczba punktów ECTS przypadająca na zajęcia kontaktowe (1):	2	1
Procent programu modułu realizowany podczas zajęć z nauczycielem (2):	40%	nie dotyczy

(1) Należy podać całkowitą liczbę punktów ECTS.

(2) Dotyczy tylko studiów stacjonarnych; minimalna wartość jest równa udziałowi liczby godzin kontaktowych w łącznej liczbie godzin pracy studenta.

Tabela odniesień dla modułu kształcenia:

Efekt kształcenia	Odniesienie do efektu kierunkowego	Cele kształcenia	Treści programowe	Metody kształcenia	Sposób weryfikacji efektów kształcenia
EK1	K1Z_W02	Cel1, Cel2	w1-w4	MK1	OP1, OP2
EK2	K1Z_U04	Cel1, Cel2	wt1-wt5	MK2	OF1, OF2

EK3	K1Z_K02	Cel2	wt1-wt5	MK2	OF1, OF2
-----	---------	------	---------	-----	----------

Literatura podstawowa:

- 1: Marketing przyszłości : trendy, strategie, instrumenty. Wybrane aspekty marketingu w handlu i usługach / [red. nauk. Grażyna Rosa, Agnieszka Smalec]. - Szczecin : Wydawnictwo Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego, 2013
- 2: J. Radkowska, K. Radkowski: Marketing usług w teorii i praktyce, PWSZ w Legnicy, Legnica 2006
- 3: M. Sławińska, Kompendium wiedzy o handlu, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2008

Literatura uzupełniająca:

- 1:R. Pałgan, Merchandising, Akademia Morska Gdynia 2012
- 2: B. Borusiak, Merchandising, Wydawnictwo UE w Poznaniu, Poznań 2009
- 3: L.Witek, Merchandising w małych i dużych firmach handlowych, C.H. Beck, 2007

Nazwiska osób prowadzących moduł:

dr Jolanta Radkowska

Autor programu:

dr Jolanta Radkowska