



UNIWERSYTET  
IM. ADAMA MICKIEWICZA  
W POZNANIU

## Marketing Sylabus zajęć

### Informacje podstawowe

|                                                                                                                                                                                                                                                                                                    |                                                                                           |                                                                                                                                                                                                                               |
|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>Kierunek studiów</b><br>Optyka okularowa i optometria<br><b>Specjalność</b><br>-<br><b>Jednostka organizacyjna</b><br>Wydział Fizyki<br><b>Poziom studiów</b><br>studia pierwszego stopnia<br><b>Forma studiów</b><br>studia niestacjonarne<br><b>Profil studiów</b><br>profil ogólnoakademicki |                                                                                           | <b>Cykl dydaktyczny</b><br>2023/24<br><b>Kod zajęć</b><br>04OKON.18HS.03906.23<br><b>Języki wykładowe</b><br>polski<br><b>Obligatoryjność</b><br>Obowiązkowy<br><b>Blok zajęciowy</b><br>Przedmioty humanistyczne i społeczne |
| <b>Koordynator zajęć</b>                                                                                                                                                                                                                                                                           | Zenon Woźniak                                                                             |                                                                                                                                                                                                                               |
| <b>Prowadzący zajęcia</b>                                                                                                                                                                                                                                                                          | Zenon Woźniak                                                                             |                                                                                                                                                                                                                               |
| <b>Okres</b><br>Semestr 4                                                                                                                                                                                                                                                                          | <b>Forma zajęć / liczba godzin / forma zaliczenia</b><br>• Wykład: 20, Zaliczenie z oceną | <b>Liczba punktów ECTS</b><br>2                                                                                                                                                                                               |

### Cele kształcenia dla zajęć

| Kod | Cel                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                       |
|-----|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| C1  | Celem głównym tego przedmiotu jest przekazanie wiedzy dotyczącej podstawowych koncepcji i narzędzi marketingowych, które stanowią kluczowy element funkcjonowania współczesnych firm. Wiedza ta zostanie wsparta licznymi przykładami z rynku optycznego i optometrycznego.                                                                               |
| C2  | Celem dodatkowym jest nabycie umiejętności praktycznych z obszaru marketingu, obejmujących: analizę otoczenia, wybór grupy docelowej, pozycjonowanie oferty, jak również zaproponowanie konkretnych rozwiązań w obszarze zarządzania marką i produktami, kształtowania polityki cenowej i polityki dystrybucyjnej oraz tworzenia kampanii komunikacyjnej. |

## Wymagania wstępne

Brak wymagań wstępnych dla tego przedmiotu.

### Efekty uczenia się dla zajęć

| Kod                                          | Efekty uczenia się dla zajęć w zakresie                                                                                             | Efekty uczenia się dla kierunku          | Metody weryfikacji osiągnięcia efektów uczenia się dla zajęć |
|----------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------|--------------------------------------------------------------|
| <b>Wiedzy - Student/ka:</b>                  |                                                                                                                                     |                                          |                                                              |
| W1                                           | Zna cele i zadania współczesnego marketingu oraz taktykę działań marketingowych                                                     | OKO_K1_W14,<br>OKO_K1_W15                | Kolokwium pisemne,<br>Wypowiedź ustna                        |
| W2                                           | Zna zasady tworzenia skutecznych kampanii promocyjnych                                                                              | OKO_K1_W15,<br>OKO_K1_W19                | Kolokwium pisemne,<br>Wypowiedź ustna                        |
| W3                                           | Zna i rozumie specyfikę działań promocyjnych i marketingowych w branży medycznej; rozumie na czym polega marketing usług medycznych | OKO_K1_W08,<br>OKO_K1_W14,<br>OKO_K1_W15 | Kolokwium pisemne,<br>Wypowiedź ustna                        |
| <b>Umiejętności - Student/ka:</b>            |                                                                                                                                     |                                          |                                                              |
| U1                                           | Potrafi przygotować analizę rynku optycznego dla celów kampanii promocyjnej usług optycznych i optometrycznych.                     | OKO_K1_U09,<br>OKO_K1_U12                | Kolokwium pisemne,<br>Projekt                                |
| U2                                           | Potrafi przygotować i zrealizować kampanię marketingową usług medycznych                                                            | OKO_K1_U09,<br>OKO_K1_U12                | Kolokwium pisemne,<br>Projekt                                |
| <b>Kompetencji społecznych - Student/ka:</b> |                                                                                                                                     |                                          |                                                              |
| K1                                           | Potrafi wykorzystać swoją wiedzę zawodową we współpracy z firmami prowadzącymi działalność marketingową oraz działania reklamowe.   | OKO_K1_K04,<br>OKO_K1_K05                | Projekt                                                      |

### Treści programowe dla zajęć

| Lp. | Treści programowe dla zajęć                                                                                                                                                                                                                    | Efekty uczenia się dla zajęć | Formy zajęć |
|-----|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------|-------------|
| 1.  | Zadania współczesnego marketingu. Otoczenie marketingowe i zachowania klientów, Taktyka działań marketingowych                                                                                                                                 | W1                           | Wykład      |
| 2.  | Analizy rynku i badania marketingowe; Jak zaplanować i wykonać (lub komu zlecić) badanie marketingowe.                                                                                                                                         | W1, W2                       | Wykład      |
| 3.  | Zasady tworzenia skutecznych kampanii promocyjnych; Rodzaje kampanii promocyjnych. Marketing w handlu i usługach.                                                                                                                              | W2                           | Wykład      |
| 4.  | Marketing internetowy; nowe media w marketingu i ich wykorzystanie, marketing w mediach społecznych.                                                                                                                                           | W2, U2                       | Wykład      |
| 5.  | Promocja i marketing branży medycznej; na czym polega marketing usług i/lub produktów medycznych? Jak skutecznie promować salon optyczny i gabinet optometryczny? Reklama usług optycznych i optometrycznych oraz produktów do ochrony wzroku. | W2, W3, U1, U2               | Wykład      |

| Lp. | Treści programowe dla zajęć                                                                       | Efekty uczenia się dla zajęć | Formy zajęć |
|-----|---------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------|-------------|
| 6.  | Budowanie dobrego wizerunku marki modowej – marketing na przykładzie wybranych marek okularowych. | W3, U2, K1                   | Wykład      |

### Informacje dodatkowe

| Forma zajęć | Metody i formy prowadzenia zajęć                                        |
|-------------|-------------------------------------------------------------------------|
| Wykład      | Wykład z prezentacją multimedialną wybranych zagadnień, Praca z tekstem |

| Forma zajęć | Warunki zaliczenia zajęć                                                               |
|-------------|----------------------------------------------------------------------------------------|
| Wykład      | Wynik pozytywny (>60%) z końcowego zaliczenia pisemnego<br>Aktywny udział w zajęciach. |

### Literatura

#### Obowiązkowa

1. Eugeniusz Michalski, Marketing. Podręcznik akademicki, Wydawnictwo Naukowe PWN, 2017
2. Krzysztof Fonfara, Marketing międzynarodowy. Współczesne trendy i praktyka, Wydawnictwo Naukowe PWN, 2014
3. Agnieszka Bukowska-Piestrzyńska, Marketing usług zdrowotnych, Wydawnictwo CeDeWu Sp. z o.o, 2022

#### Dodatkowa

1. Marketing. Koncepcja skutecznych działań, red. L. Garbarski, PWE, Warszawa 2011
2. Wskazane przez osobę prowadzącą zajęcia artykuły z czasopisma branżowego „Optyka” dotyczące marketingu branży optycznej i optometrycznej

### Nakład pracy studenta i punkty ECTS

| Rodzaje zajęć studenta              | Średnia liczba godzin* przeznaczonych na zrealizowane rodzaje zajęć |
|-------------------------------------|---------------------------------------------------------------------|
| Wykład                              | 20                                                                  |
| Czytanie wskazanej literatury       | 15                                                                  |
| Przygotowanie projektu              | 15                                                                  |
| <b>Łączny nakład pracy studenta</b> | <b>Liczba godzin</b><br>50                                          |
| <b>Liczba punktów ECTS</b>          | <b>ECTS</b><br>2                                                    |

\* godzina (lekcyjna) oznacza 45 minut

## Efekty uczenia się dla kierunku

| Kod        | Treść                                                                                                                                                                                                               |
|------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| OKO_K1_K04 | Absolwent/ka jest gotów/gotowa do aktywnego uczestnictwa w grupach, organizacjach i instytucjach realizujących działania w zakresie optyki okularowej, optometrii oraz opieki nad widzeniem;                        |
| OKO_K1_K05 | Absolwent/ka jest gotów/gotowa do porozumiewania się ze specjalistami (również z dziedzin pokrewnych), klientami i pacjentami w zakresie optyki okularowej i optometrii;                                            |
| OKO_K1_U09 | Absolwent/ka potrafi kompetentnie obsłużyć klienta zakładu/salonu optycznego;                                                                                                                                       |
| OKO_K1_U12 | Absolwent/ka potrafi zaplanować i zrealizować działania o charakterze projektów naukowych lub eksperckich z uwzględnieniem zasad ochrony własności intelektualnej;                                                  |
| OKO_K1_W08 | Absolwent/ka zna i rozumie proces widzenia, szczególnie jego ochronę i usprawnienia, a także zachowanie oraz rozwój tego procesu, zna podstawowe wady wzroku oraz metody ich korekcji;                              |
| OKO_K1_W14 | Absolwent/ka zna i rozumie specjalistyczną terminologię nauk medycznych i nauk o zdrowiu w zakresie niezbędnym dla wykonywania zawodu optyka okularowego i optometrysty;                                            |
| OKO_K1_W15 | Absolwent/ka zna i rozumie ogólne zasady tworzenia i rozwoju form indywidualnej przedsiębiorczości w szczególności w zakresie tworzenia i prowadzenia zakładów optycznych i gabinetów optometrycznych;              |
| OKO_K1_W19 | Absolwent/ka zna i rozumie podstawowe pojęcia i zasady z zakresu ochrony własności przemysłowej i prawa autorskiego oraz zasady korzystania z zasobów informacji patentowej szczególnie z zakresu nauki o widzeniu; |