



UNIWERSYTET  
IM. ADAMA MICKIEWICZA  
W POZNANIU

## Elementy marketingu

### Sylabus zajęć

#### Informacje podstawowe

|                                                    |                                                                                                                                     |                                                               |
|----------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------|
| <b>Kierunek studiów</b><br>Akustyka                |                                                                                                                                     | <b>Cykl dydaktyczny</b><br>2023/24                            |
| <b>Specjalność</b><br>-                            |                                                                                                                                     | <b>Kod zajęć</b><br>04AKUS.18HS.07002.23                      |
| <b>Jednostka organizacyjna</b><br>Wydział Fizyki   |                                                                                                                                     | <b>Języki wykładowe</b><br>polski                             |
| <b>Poziom studiów</b><br>studia pierwszego stopnia |                                                                                                                                     | <b>Obligatoryjność</b><br>Obowiązkowy                         |
| <b>Forma studiów</b><br>studia stacjonarne         |                                                                                                                                     | <b>Blok zajęciowy</b><br>Przedmioty humanistyczne i społeczne |
| <b>Profil studiów</b><br>profil ogólnoakademicki   |                                                                                                                                     |                                                               |
| <b>Koordynator zajęć</b>                           | Agnieszka Ruta                                                                                                                      |                                                               |
| <b>Prowadzący zajęcia</b>                          | Agnieszka Ruta                                                                                                                      |                                                               |
| <b>Okres</b><br>Semestr 4                          | <b>Forma zajęć / liczba godzin / forma zaliczenia</b><br>• Wykład: 15, Zaliczenie z oceną<br>• Laboratorium: 10, Zaliczenie z oceną | <b>Liczba punktów ECTS</b><br>1                               |

#### Cele kształcenia dla zajęć

| Kod | Cel                                                                                                          |
|-----|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| C1  | Zapoznanie studentów z podstawami marketingu i marketingu 5P (produkt, usługa, cena, dystrybucja, personel). |
| C2  | Przedstawienie studentom procesu sprzedaży, demonstracji produktu/usługi, finalizacji sprzedaży.             |
| C3  | Zapoznanie studentów z podstawowymi zasadami budowania relacji z klientami.                                  |

## Wymagania wstępne

Brak wymagań wstępnych.

## 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 i rozumie ogólne zasady tworzenia i rozwoju form indywidualnej przedsiębiorczości (prowadzenie własnego punktu protetycznego).                         | AKU_K1_W09                      | Egzamin pisemny                                              |
| <b>Umiejętności - Student/ka:</b>            |                                                                                                                                                            |                                 |                                                              |
| U1                                           | potrafi uczyć się samodzielnie.                                                                                                                            | AKU_K1_U07                      | Egzamin pisemny                                              |
| U2                                           | potrafi współdziałać i współpracować w grupie.                                                                                                             | AKU_K1_U11                      | Egzamin pisemny                                              |
| <b>Kompetencji społecznych - Student/ka:</b> |                                                                                                                                                            |                                 |                                                              |
| K1                                           | jest gotów/gotowa do działania w sposób przedsiębiorczy – co umożliwia samodzielne prowadzenie działalności gospodarczej związanej z aparatami słuchowymi. | AKU_K1_K06                      | Egzamin pisemny                                              |

## Treści programowe dla zajęć

| Lp. | Treści programowe dla zajęć                                                                                  | Efekty uczenia się dla zajęć | Formy zajęć |
|-----|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------|-------------|
| 1.  | Definicja marketingu, marketing 5P (produkt, usługa, cena, dystrybucja, personel).                           | W1, U1, U2, K1               | Wykład      |
| 2.  | Profesjonalna obsługa pacjenta, pozyskiwanie klientów, budowanie relacji – customer relationship management. | W1, U1, U2, K1               | Wykład      |
| 3.  | Proces sprzedaży, badanie potrzeb klientów, demonstracja produktu/usługi, finalizacja sprzedaży.             | W1, U1, U2, K1               | Wykład      |
| 4.  | Psychologiczne aspekty sprzedaży, wywieranie wpływu na ludzi na podstawie R. Cialdiniego.                    | W1, U1, U2, K1               | Wykład      |

## Informacje dodatkowe

| Forma zajęć  | Metody i formy prowadzenia zajęć                                                  |
|--------------|-----------------------------------------------------------------------------------|
| Wykład       | Wykład z prezentacją multimedialną wybranych zagadnień, Dyskusja, Praca w grupach |
| Laboratorium |                                                                                   |

| Forma zajęć  | Warunki zaliczenia zajęć                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                              |
|--------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Wykład       | <p>Zaliczenie przedmiotu na podstawie napisanego kolokwium. Student może otrzymać max 100 punktów, wg poniższej skali oceniania. W celu zaliczenia przedmiotu należy uzyskać powyżej 50 punktów.</p> <p>Przyjęta klasyfikacja ocen:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Bardzo dobry (bdb; 5,0) : 91% - 100%</li> <li>• Dobry plus (+db; 4,5): 81%&lt;90%</li> <li>• Dobry (db; 4,0): 71%&lt;80%</li> <li>• Dostateczny plus (+dst; 3,5): 61%&lt;70%</li> <li>• Dostateczny (dst; 3,0): 51%&lt;60%</li> <li>• Niedostateczny (ndst; 2,0): &lt;50%</li> </ul> |
| Laboratorium |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                       |

## Literatura

### Obowiązkowa

1. Bukowska-Piestrzyńska A., Marketing usług zdrowotnych - od budowania wizerunku placówki do zadowolenia klienta (wyd. VII poprawione), Wydawnictwo CeDeWu, 2019
2. Mruk H., Marketing. Satysfakcja klienta i rozwój przedsiębiorstwa, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa, 2022

### Dodatkowa

1. Kotler P., Kotler o marketingu. Jak tworzyć, zdobywać i dominować na rynkach, Wydawnictwo Onepress, 2020

## Nakład pracy studenta i punkty ECTS

| Rodzaje zajęć studenta              | Średnia liczba godzin* przeznaczonych na zrealizowane rodzaje zajęć |
|-------------------------------------|---------------------------------------------------------------------|
| Wykład                              | 15                                                                  |
| Czytanie wskazanej literatury       | 5                                                                   |
| Przygotowanie do egzaminu           | 10                                                                  |
| Laboratorium                        | 10                                                                  |
| <b>Łączny nakład pracy studenta</b> | <b>Liczba godzin</b><br>40                                          |
| <b>Liczba punktów ECTS</b>          | <b>ECTS</b><br>1                                                    |

\* godzina (lekcyjna) oznacza 45 minut

## Efekty uczenia się dla kierunku

| Kod        | Treść                                                                                                                                                                  |
|------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| AKU_K1_K06 | Absolwent/ka jest gotów/gotowa do działania w sposób przedsiębiorczy – co umożliwia samodzielne prowadzenie działalności gospodarczej związanej z aparatami słuchowymi |
| AKU_K1_U07 | Absolwent/ka potrafi uczyć się samodzielnie                                                                                                                            |
| AKU_K1_U11 | Absolwent/ka potrafi współdziałać i współpracować w grupie                                                                                                             |
| AKU_K1_W09 | Absolwent/ka zna i rozumie ogólne zasady tworzenia i rozwoju form indywidualnej przedsiębiorczości (prowadzenie własnego punktu protetycznego)                         |