SYLABUS PRZEDMIOTU

MARKETING I ZARZĄDZANIE	**Liczba punktów ECTS: 3**
	Kod przedmiotu:

Kategoria przedmiotu/modułu: Grupa treści kierunkowych do wyboru

Kierunek studiów:	Kosmetologia
Forma studiów:	Stacjonarne
Poziom studiów:	I-go stopnia, licencjat
Profil studiów	Praktyczny
Jednostka prowadząca:	Wydział Nauk o Zdrowiu
Język wykładowy:	Polski
Koordynator przedmiotu:	mgr Jolanta Żurakowska
Prowadzący przedmiot:	mgr Jolanta Żurakowska

1. Sumaryczna liczba godzin

Forma kształcenia		**Łączna liczba godzin**
Bezpośredni kontakt z nauczycielem akademickim	Wykład	15
	Ćwiczenia laboratoryjne	-
	Ćwiczenia w pracowniach	-
	Konwersatorium	30
Praca własna		30
SUMA GODZIN		75

2. Formy zaliczenia przedmiotu

Forma zajęć	**Liczba godzin**	**Semestr**	**Rok studiów**	**Forma zaliczenia przedmiotu** (E, Z/O, Z)
Wykład	15	VI	III	Z/O
Konwersatorium	30	VI	III	Z/O

3. Opis przedmiotu

Cel przedmiotu:

Przygotowania teoretyczne i praktyczne studenta do zarządzania w różnych placówkach.
Przygotowanie teoretyczne i praktyczne studenta do działań marketingowych.

4. Wymagania wstępne w zakresie wiedzy, umiejętności i postaw

- brak wstępnych wymagań

5. Oczekiwane efekty uczenia się

Nr efektu	Przedmiotowe efekty uczenia się	Metody weryfikacji efektów uczenia się (egzamin ustny/pisemny, kolokwium, prezentacja, praca samokształceniowa, dyskusja, dziennik, obserwacja pracy studenta, sprawozdanie z praktyk, analiza przypadku, ...)	
		Kolokwium	Analiza przypadku
Wiedza			
EKW1	wie i rozumie zasady zarządzania zasobami ludzkimi	+	
EKW2	posiada wiedzę na temat reklamy oraz rozwoju firmy	+	
Umiejętności			
EKU1	opracowuje strategię zarządzania własną firmą	+	
EKU2	umie zarządzać zasobami ludzkimi	+	
EKU3	organizuje działania reklamowe poprzez Internet oraz inne drogi marketingowe	+	
Kompetencje społeczne (postawy)			
EKK1	angażuje się w prace zespołu		+
EKK2	współpracuje z klientem		+
EKK3	rozwija zasady etyki zawodowej		+

6. Kryteria oceny efektów uczenia się

na ocenę 2.0	na ocenę 3.0	na ocenę 3.5	na ocenę 4.0	na ocenę 4.5	na ocenę 5
Student nie opanował zakładanych efektów uczenia się	Student opanował zakładane efekty uczenia się w zakresie 55-64%	Student opanował zakładane efekty uczenia się w zakresie 65-74%	Student opanował zakładane efekty uczenia się w zakresie 75-84%	Student opanował zakładane efekty uczenia się w zakresie 85-94%	Student opanował zakładane efekty uczenia się w zakresie 95-100%

7. Treści programowe

Semestr VI

L.p.	Tematyka wykłady	Liczba godzin	Przedmiotowe efekty uczenia się (np. EKW1, EKU1, EKK1)	Kierunkowe efekty uczenia się (np. K_W01, K_U01, K_K01)
1.	Rodzaje zarządzania	7	EKW1	KK_W37

	Strategia w zarządzaniu		EKW2 EKU1	KK_U17 KK_U19 KK_K01 KK_K02 KK_K03 KK_K04 KK_K05 KK_K06 KK_K07
2.	Organizacja marketingu w przedsiębiorstwie- plan marketingowy, cele marketingowe, budżet marketingowy	8	EKW1 EKW2 EKU2 EKU3	KK_W37 KK_U17 KK_U19 KK_U23 KK_K01 KK_K02 KK_K03
	Razem	**15**		
L.p.	**Tematyka konwersatorium**	**Liczba godzin**	**Przedmiotowe efekty uczenia się** (np. EKW1, EKU1, EKK1)	**Kierunkowe efekty uczenia się** (np. K_W01, K_U01, K_K01)
1.	Praca w zespole i zarządzanie ludźmi, rozwój kariery pracowników	10	EKW1 EKU2 EKK1 EKK3	KK_W37 KK_U17 KK_U19 KK_U21 KK_U22 KK_U23 KK_K03 KK_K01 KK_K02 KK_K03 KK_K04 KK_K05 KK_K06 KK_K07
2.	Komunikacja i rozwiązywanie problemów w organizacji	10	EKW1 EKU2 EKK1 EKK2 EKK3	KK_W37 KK_U17 KK_U19 KK_U21 KK_U23 KK_K02 KK_K05
3.	Komunikacja z klientem	10	EKW1 EKU2 EKK1 EKK2 EKK3	KK_W37 KK_U17 KK_U19 KK_U21 KK_U23 KK_K04 KK_K05
	Razem	30		
8. Narzędzia dydaktyczne				

(prezentacja multimedialna, programy komputerowe, filmy, plansze, sprzęt specjalistyczny, narzędzia, odczynniki)
1. Prezentacja multimedialna 2. Filmy
9. Literatura podstawowa i uzupełniająca
Literatura podstawowa: 1. Pawlikowska – Olsza M. Skuteczny menedżer, Edgard, Warszawa 2015 2. Rosa G. Marketing przyszłości. Uniwersytet Ekonomiczny we Wrocławiu, Wrocław 2016 **Literatura uzupełniająca:** 1. Czasopismo branżowe: LNE

Sylabus obowiązuje dla naboru od: 1 października 2021 r.