

Imię i nazwisko nauczyciela akademickiego: Dorota Potwora dpotwora@uni.opole.pl ; konsultacje elektroniczne poprzez email, poniedziałek : 12.30-13.30 środa : godz.10.00-10.50

Nazwa przedmiotu	Rok/ kierunek/forma	Sposób weryfikacji realizacji efektów kształcenia	Metody i formy realizacji zajęć w czasie KWARANTANNY (e-mail, skype, Moodle, telefon, inne jakie?) wraz z terminem realizacji			
			Wykłady	Ćwiczenia	Konwersatoria	Seminaria
Marketing	I ZARZĄDZANIE Stacjonarne	ZAL NA OCENĘ (W) test po zakończeniu kwarantanny	<p><i>Temat : Segmentacja rynku i rozpoznawanie rynków docelowych jako podstawa działań marketingowych w.6.04.2020</i></p> <p><i>Temat : Konsument w marketingowych strategiach firm – cechy współczesnej konsumpcji w.20.04.2020</i></p> <p><i>Temat : Instrumenty marketingu – marketing mix w.27.04.2020</i></p>			
			Przesłanie drogą elektroniczną merytorycznego planu wykładu i materiałów do samodzielnego studiowania . Konsultacje e-mail, skype			

Marketing w handlu i usługach	III ZARZADZANIE stacjonarne	ZAL NA OCENĘ(W) test po zakończeniu kwarantanny (Ćw) ocena z przygotowanego projektu	<p><i>Temat : Strategie marketingowe w handlu w.1.04.2020</i></p> <p><i>Temat: Komunikacja marketingowa – współczesne instrumenty w.8.04.2020</i></p> <p><i>Temat : System identyfikacji wizualnej przedsiębiorstwa handlowego w.15.04.2020</i></p> <p><i>Temat: Branding - strategią budowania silnej marki. w.22.04.2020</i></p> <p><i>Temat : TOP marki w kraju i na świecie w.29.04.2020</i></p>	<p>Analiza strategii działania wybranego przedsiębiorstwa handlowego ; wskazanie rodzaju przyjętej strategii funkcjonowania na rynku, analiza instrumentów wykorzystywanych w komunikacji przedsiębiorstwa z rynkami docelowymi oraz pokazanie marki przedsiębiorstwa z uwzględnieniem wszystkich elementów tworzących identyfikację wizualną firmy</p>		
			<p>Przesłanie drogą elektroniczną merytorycznego planu wykładu i materiałów do samodzielnego studiowania ; tytułów publikacji, czasopism z zakresu marketingu Konsultacje e-mail, skype</p>	<p>Wykorzystanie metody Portfolio –(tj. infografiki, artykułów prasowych, wywiadów dotyczących analizowanego zagadnienia, nagrań w postaci cyfrowej, kampanii promocyjnych itd).</p>		
Marketing międzynarodowy	III Zarządzanie	ZAL NA OCENĘ(W) test po zakończeniu kwarantanny	<p><i>Temat : Strategie międzynarodowe- rodzaje i charakterystyka w.1.04.2020</i></p>			

	stacjonarne		<p>Temat : Uwarunkowania kulturowe i normy obyczajowe w różnych krajach w. 8.04.2020</p> <p>Temat : System informacji rynkowej w zarządzaniu przedsiębiorstwem na rynkach zagranicznych w.22 .04.2020</p> <p>Temat: Globalne marki na polskim rynku w.29.04.2020</p> <p>Przesłanie drogą elektroniczną merytorycznego planu wykładu i materiałów do samodzielnego studiowania. Publikacji, artykułów z zakresu marketingu międzynarodowego. Konsultacje e-mail, skype</p>			
Marketing	I Logistyka stacjonarne	ZAL NA OCENĘ(W) test po zakończeniu kwarantanny	<p>Temat : Segmentacja rynku i rozpoznawanie rynków docelowych jako podstawa działań marketingowych w.1.04.2020</p> <p>Temat : Segmentacja odbiorców na rynku usług logistycznych – kryteria podziału w. 8.04.2020</p>			

			<p>Temat : <i>Konsument w marketingowych strategiach firm</i> w.15.04.2020</p> <p>Temat : <i>Cechy współczesnej konsumpcji - nowa rola marketingu</i> w.22.04.2020</p> <p>Temat : <i>Instrumenty marketingu – marketing mix</i> w.29.04.2020</p> <p>Przesłanie drogą elektroniczną merytorycznego planu wykładu i materiałów do samodzielnego studiowania . Konsultacje e-mail, skype</p>			
<p>Podstawy Marketingu</p>	<p>II '1 E EP stacjonarne</p>	<p>ZAL NA OCENĘ(W) test po zakończeniu kwarantanny</p>	<p>Temat : <i>Segmentacja rynku i rozpoznawanie rynków docelowych jako podstawa działań marketingowych</i> w.1.04.2020</p> <p>Temat : <i>Segmentacja odbiorców na rynku konsumpcyjnym – kryteria podziału</i> w. 8.04.2020</p> <p>Temat : <i>Konsument w marketingowych strategiach firm</i> w.15.04.2020</p> <p>Temat : <i>Cechy współczesnej</i></p>			

			<p>konsumpcji -nowa rola marketingu w.22.04.2020</p> <p><i>Temat : Instrumenty marketingu – marketing mix w.29.04.</i></p> <p>Przesłanie drogą elektroniczną merytorycznego planu wykładu i materiałów do samodzielnego studiowania , publikacji , tytułów czasopism z zakresu marketingu . Konsultacje e-mail, skype</p>			
<p>Marketing</p> <p>Międzynarodowy</p>	<p>II Logistyka</p> <p>stacjonarne</p>	<p>ZAL NA OCENĘ(W)</p> <p>test po zakończeniu kwarantanny</p>	<p><i>Temat : Strategie międzynarodowe- rodzaje i charakterystyka w.1.04.2020</i></p> <p><i>Temat : Uwarunkowania kulturowe i normy obyczajowe w różnych krajach w. 8.04.2020</i></p> <p><i>Temat : System informacji rynkowej w zarządzaniu przedsiębiorstwem na rynkach zagranicznych w.22 .04.2020</i></p> <p><i>Temat: Globalne marki na polskim rynku usług logistycznych w.29.04.2020</i></p>			

			Przesłanie drogą elektroniczną merytorycznego planu wykładu i materiałów do samodzielnego studiowania , tytułów publikacji z Internetu. Konsultacje e-mail, skype			
Orientacja rynkowa w logistyce	I'II Z stacjonarne	ZAL NA OCENĘ(W) test po zakończeniu kwarantanny	<p>Temat : Czynniki określające wizerunek przedsiębiorstwa o orientacji rynkowej w.1.04.2020</p> <p>Temat : Współczesne instrumenty wykorzystywane w procesach komunikacji przedsiębiorstwa z rynkiem w.15.04.2020</p> <p>Temat : Budowanie stałych relacji z klientami – event marketing w.29.04.2020</p> <p>Przesłanie drogą elektroniczną merytorycznego planu wykładu i materiałów do samodzielnego studiowania , tytułów : publikacji , czasopism, artykułów z zakresu aktywności rynkowej firm . Konsultacje e-mail, skype</p>			

Marketing międzynarodowy	II Logistyka niestacjonarne	Zaliczenie na ocenę(w) test po kwarantannie	<p>Temat I : Strategie międzynarodowe- rodzaje i charakterystyka w.18.04.2020</p> <p>Temat II : Uwarunkowania kulturowe i normy obyczajowe w różnych krajach – ich wpływ na strategię działania w. 18.04.2020</p> <p>Przesłanie drogą elektroniczną merytorycznego planu wykładu i materiałów do samodzielnego studiowania , tytułów publikacji, czasopism z zakresu marketingu międzynarodowego . Konsultacje e-mail, skype</p>			
Marketing we współczesnym świecie	Kursy ogólnouczelniane	Zaliczenie na podstawie indywidualnej pracy studenta	<p>Tematy zajęć :</p> <ol style="list-style-type: none"> Koncepcja marketingu XXI w. Nowe możliwości rozwoju 23.03.2020 Instrumenty marketingu – analiza marketingu-mix 30.03.2020 Trendy współczesnej 	<p>Wprowadzam obowiązek przygotowania pracy indywidualnej – eseju, opracowania – ale bez użycia funkcji kopiuj/wklej .</p> <p>Proszę wybrać dowolne przedsiębiorstwo funkcjonujące na</p>		

			<p>gospodarki i ich wpływ na marketing 6.04.2020</p> <p>Literatura zalecana z zakresu marketingu :</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Kotler, P., Keller K., <i>Marketing</i> (różne wydania), Rebis, Poznań 2017 2. <i>Podstawy marketingu</i>, pod red. J. Altkorna, Instytut Marketingu, Kraków, 2018 3. Przybyłowski K., Hartley S. W., Kerin R. A., Rudelius W., <i>Marketing. Pierwsza polska edycja</i>, Dom Wydawniczy ABC, 1998 4. Berent, Sprzedaż, <i>Marketing, Biznes.Reguły i realia</i>, Wyd. NovaeRes, 2015 <p>Proszę zapoznać się z następującymi publikacjami:</p> <p>https://www.hbrp.pl/b/nowe-trendy-w-zarządzaniu-strategicznym/tB3agrZ7</p> <p>https://premium-consulting.pl/blog/marketynowe-trendy-2020-wazne-trendy-marketingu/</p>	<p>rynku konsumenckim i wskazać aktywność marketingową tego podmiotu ukierunkowaną na współczesnego klienta i jego potrzeby. W pracy powinny być wykorzystane różne źródła z zakresu literatury marketingu , publikacje , artykuły, strony internetowe które pomogą Państwu wskazać przykłady firm, u podstaw których leży zrozumienie, że zaspokojenie potrzeb w sposób lepszy i szybszy niż czynią to konkurenci stanowi o sukcesie rynkowym przedsiębiorstwa.</p>		
--	--	--	---	--	--	--

<https://www.michaelpage.pl/advice/trendy-rynkowe/jak-mo%C5%BCe-wygl%C4%85da%C4%87-marketing-jutra>

Przesyłam Państwu także tytuły czasopism z zakresu marketingu z których warto korzystać:

Marketing i Rynek, Świat Marketingu, Handel Wewnętrzny, Marketing w Praktyce, Marketing przy kawie, Media & Marketing.