

# PAŃSTWOWA WYŻSZA SZKOŁA ZAWODOWA W NOWYM SĄCZU

## KARTA PRZEDMIOTU

obowiązuje studentów rozpoczynających studia w roku akademickim 2015/2016

Instytut Ekonomiczny

Kierunek studiów: Ekonomia

Profil: Ogólnoakademicki

Forma studiów: Stacjonarne

Kod kierunku: E

Stopień studiów: I

Specjalności: Fundusze i projekty Unii Europejskiej

### 1 PRZEDMIOT

NAZWA PRZEDMIOTU	Marketing terytorialny
KOD PRZEDMIOTU	IE E AIS C7 15/16
KATEGORIA PRZEDMIOTU	Przedmioty specjalnościowe
LICZBA PUNKTÓW ECTS	4
SEMESTRY	5

### 2 RODZAJ ZAJĘĆ, LICZBA GODZIN W PLANIE STUDIÓW

SEMESTR	WYKŁAD	CWICZENIA	LABORATORIUM	PROJEKT	SEMINARIUM
5	30	15			

### 3 CELE PRZEDMIOTU

**Cel 1** zapoznanie studentów z koncepcją marketingu terytorialnego

**Cel 2** przekazanie wiedzy i umiejętności w zakresie użyteczności instrumentów marketingowych JST

**Cel 3** przekazanie wiedzy i umiejętności dotyczącej opracowywania planów i strategii marketingowych dla JST



## 4 WYMAGANIA WSTĘPNE W ZAKRESIE WIEDZY, UMIEJĘTNOŚCI I INNYCH KOMPETENCJI

a Podstawy marketingu

b ekonomika i organizacja sektora publicznego

## 5 EFEKTY KSZTAŁCENIA

**EK1** Wiedza: Student ma podstawową wiedzę z zakresu marketingu terytorialnego (kwestie definicyjne, koncepcje, własności)

**EK2** Umiejętności: Student potrafi: analizować (badać/identyfikować) otoczenie rynkowe dla sprawnego funkcjonowania gminy; wykorzystywać dane instrumenty marketingu mix w działaniach marketingowych gminy, stosownie do warunków jej funkcjonowania.

**EK3** Kompetencje społeczne: Student wykazuje się aktywnością, kreatywnością na zajęciach.

## 6 TREŚCI PROGRAMOWE

### WYKŁAD

LP	TEMATYKA ZAJĘĆ OPIS SZCZEGÓŁOWY BLOKÓW TEMATYCZNYCH	LICZBA GODZIN
W1	Geneza marketingu terytorialnego	1
W2	Przedmiot, zakres i cele marketingu terytorialnego	2
W3	Główne rynki docelowe w marketingu terytorialnym - wewnętrzne rynki docelowe (mieszkańcy, lokalne lub regionalne instytucje, pracownicy i działacze samorządu terytorialnego) - zewnętrzne grupy docelowe (inwestorzy, banki, turyści, mieszkańcy innych jednostek osadniczych itd.)	1
W4	Kształtowanie strategii marketingowej jednostki terytorialnej	2
W5	Specyfika produktu terytorialnego. Usługa publiczna - pojęcie, cechy, rodzaje, poziom jakości (model luki jakości)	4
W6	Polityka ceny i dystrybucji w marketingu terytorialnym	3
W7	Polityka promocji w marketingu terytorialnym	4
W8	Wizerunek i marka regionu	2
W9	Konkurencja i konkurencyjność regionów	2
W10	Turystyka szansą rozwoju regionów	4
W11	Inwestycje w marketingu terytorialnym	3
W12	Partnerstwo publiczno-prywatne	2
	RAZEM	30

### CWICZENIA

LP	TEMATYKA ZAJĘĆ OPIS SZCZEGÓŁOWY BLOKÓW TEMATYCZNYCH	LICZBA GODZIN
C1	Zajęcia organizacyjne (wstępne założenia, wymagania, warunki oceny, rekapitulacja wiadomości z zakresu podstaw marketingu)	2
C2	Analiza SWOT - ćwiczenie.	4
C3	Opracowanie ankiety diagnozującej wizerunek miasta Nowego Sącza: opracowanie pytań zasadniczych i pytań metryczkowych, prezentacja na forum przygotowanych w grupach ankiet, ułożenie ostatecznej wersji ankiety diagnozującej wizerunek miasta.	4
C4	Projekt kampanii promocyjnej JST	4
C5	Współczesne uwarunkowania konkurencyjności miast i regionów w Europie	1
	RAZEM	15



## 7 METODY DYDAKTYCZNE

M1 Dyskusja

M2 Praca w grupach

M3 Prezentacje multimedialne

M4 Wykłady

## 8 OBCIĄŻENIE PRACĄ STUDENTA

FORMA AKTYWNOŚCI	ŚREDNIA LICZBA GODZIN NA ZREALIZOWANIE AKTYWNOŚCI
<b>Godziny kontaktowe z nauczycielem akademickim, w tym:</b>	
Godziny wynikające z planu studiów	45
Konsultacje przedmiotowe	1
Egzaminy i zaliczenia w sesji	4
<b>Godziny bez udziału nauczyciela akademickiego wynikające z nakładu pracy studenta, w tym:</b>	
Przygotowanie się do zajęć, w tym studiowanie zalecanej literatury	20
Opracowanie wyników	10
Przygotowanie raportu, projektu, prezentacji, dyskusji	20
<b>SUMARYCZNA LICZBA GODZIN DLA PRZEDMIOTU WYNIKAJĄCA Z CAŁEGO NAKŁADU PRACY STUDENTA</b>	<b>100</b>
SUMARYCZNA LICZBA PUNKTÓW ECTS DLA PRZEDMIOTU	4

## 9 SPOSOBY OCENY

### OCENA FORMUJĄCA

F1 Projekt zespołowy

F2 Aktywność na zajęciach

F3 Egzamin

### KRYTERIA OCENY

EFEKT KSZTAŁCENIA 1		MIEJSCE WERYFIKACJI	OPIS WERYFIKACJI EK 1
NA OCENĘ 3	Student na poziomie dostatecznym ma podstawową wiedzę z zakresu marketingu terytorialnego	wykład, ćwiczenia	Ocena wyliczona ze średniej arytmetycznej z oceny z ćwiczeń (projekty zespołowe) i z wykładów (egzamin)
NA OCENĘ 4	Student, na poziomie dobrym ma podstawową wiedzę z zakresu marketingu terytorialnego		
NA OCENĘ 5	Student, na poziomie bardzo dobrym, ma podstawową wiedzę z zakresu marketingu terytorialnego		
EFEKT KSZTAŁCENIA 2		MIEJSCE WERYFIKACJI	OPIS WERYFIKACJI EK 2



NA OCENĘ 3	Student na poziomie dostatecznym potrafi analizować (badać/ identyfikować) otoczenie rynkowe dla sprawnego funkcjonowania gminy; wykorzystać dane instrumenty marketingu mix w działaniach marketingowych gminy, stosownie do warunków jej funkcjonowania.	ćwiczenia	Ocena wyliczona ze średniej arytmetycznej z oceny z ćwiczeń (projekty zespołowe)
NA OCENĘ 4	Student na poziomie dobrym potrafi analizować (badać/ identyfikować) otoczenie rynkowe dla sprawnego funkcjonowania gminy; wykorzystać dane instrumenty marketingu mix w działaniach marketingowych gminy, stosownie do warunków jej funkcjonowania.		
NA OCENĘ 5	Student na poziomie bardzo dobrym potrafi analizować (badać/ identyfikować) otoczenie rynkowe dla sprawnego funkcjonowania gminy; wykorzystać dane instrumenty marketingu mix w działaniach marketingowych gminy, stosownie do warunków jej funkcjonowania.		
EFEKT KSZTAŁCENIA 3		MIEJSCE WERYFIKACJI	OPIS WERYFIKACJI EK 3
NA OCENĘ 3	Student na poziomie dostatecznym wykazuje się aktywnością, kreatywnością na zajęciach.	ćwiczenia	Ocena wyliczona ze średniej arytmetycznej z oceny z ćwiczeń (aktywność/ Obecność na zajęciach)
NA OCENĘ 4	Student na poziomie dobrym wykazuje się aktywnością, kreatywnością na zajęciach.		
NA OCENĘ 5	Student na poziomie bardzo dobrym wykazuje się aktywnością, kreatywnością na zajęciach.		

#### OCENA DO INDEKSU (OCENA PODSUMOWUJĄCA)

Ocena do indeksu wyliczona jako średnia arytmetyczna z oceny weryfikującej: EK1, EK2, EK3. Ocena może zostać podwyższona (maksymalnie o dwa stopnie) z tytułu aktywności studenta na wykładach (udokumentowanej).

#### WARUNKI ZALICZENIA PRZEDMIOTU

a Zaliczony pozytywnie egzamin pisemny z wykładów i kolokwium z ćwiczeń

## 10 MACIERZ REALIZACJI PRZEDMIOTU



EFEKTY KSZTAŁCENIA DLA PRZEDMIOTU	ODNIESIENIE DO EFEKTÓW KIERUNKOWYCH	CELE PRZEDMIOTU	TREŚCI PROGRAMOWE	METODY DYDAKTYCZNE
EK1	E_W11, E_U07, E_W04, E_U01, E_W06, E_K09, E_K07, E_W05	Cel1, Cel2, Cel3	W1, W2, W3, W4, W5, W6, W7, W8, W9, W10, W11, W12, C1, C2, C3, C4, C5	M2, M3, M4
EK2	E_W11, E_U07, E_W04, E_U01, E_W06, E_K09, E_K07, E_W05	Cel1, Cel2, Cel3	W1, W2, W4, W5, W6, W7, W8, W10, W11, W12, C1, C2, C3	M1, M2, M3, M4
EK3	E_W11, E_U07, E_W04, E_U01, E_W06, E_K09, E_K07, E_W05	Cel2, Cel3	C1, C2, C3, C4, C5	M1, M2, M3

## 11 WYKAZ LITERATURY

### LITERATURA PODSTAWOWA:

[1] M. Florek — *Podstawy marketingu terytorialnego*, Poznań, 2013, Wyd. UE w Poznaniu

### LITERATURA UZUPEŁNIAJĄCA:

[1] A. Szromnik — *Marketing terytorialny. Miasto i region na rynku*, Kraków, 2007, Oficyna Wolters Kluwer

[2] T. Markowski — *Zarządzanie rozwojem miast*, Warszawa, 1999, PWN

## 12 INFORMACJE O NAUCZYCIELACH AKADEMICKICH

### OSOBA ODPOWIEDZIALNA ZA KARTĘ

dr hab. Agata Niemczyk (kontakt: niemczya@uek.krakow.pl)

### OSOBY PROWADZĄCE PRZEDMIOT

dr hab. Agata Niemczyk (kontakt: niemczya@uek.krakow.pl)

## 13 ZATWIERDZENIE KARTY PRZEDMIOTU DO REALIZACJI

(miejscowość, data)

(odpowiedzialny za przedmiot)

(kierownik zakładu)

(dyrektor instytutu)

PRZYJMUJĘ DO REALIZACJI (data i podpisy osób prowadzących przedmiot)

.....