

M uu_uu	M OGS1_57
Kierunek lub kierunki studiów	Ogrodnictwo
<b>Nazwa modułu kształcenia, także nazwa w języku angielskim</b>	Marketing w ogrodnictwie Marketing in horticulture
Język wykładowy	polski
Rodzaj modułu kształcenia (obowiązkowy/fakultatywny)	obowiązkowy
Poziom modułu kształcenia	Studia pierwszego stopnia stacjonarne
Rok studiów dla kierunku	III
Semestr dla kierunku	VI
Liczba punktów ECTS z podziałem na kontaktowe/ niekontaktowe	2 (1,44/0,56)
Tytuł/ stopień/Imię i nazwisko osoby odpowiedzialnej	Dr inż. Arkadiusz Chudzik
Jednostka oferująca moduł	Zakład Ekonomiki Ogrodnictwa
Cel modułu	Zapoznanie studentów z podstawami marketingu, zarządzania marketingowego z wykorzystaniem marketingu MIX
Treści modułu kształcenia – zwarty opis ok. 100 słów.	Zakres tematyczny wykładu: Zasady funkcjonowania rynku oraz charakterystyka rynku producenta i rynku konsumenta, teoria marketingu, produkt w ujęciu rynkowym, marka jako istotny element produktu, cykl życia produktu, zarządzanie produktem w cyklu życia, strategie marketingowe dla różnych przedsiębiorstw, orientacje działalności przedsiębiorstwa, marketingowa koncepcja zarządzania przedsiębiorstwem, pojęcie i kryteria segmentacji rynku dóbr konsumenckich i rynku przemysłowego, marketing w procesie pozyskiwania i utrzymania klientów, konkurencyjność przedsiębiorstwa, analiza SWOT, strategia cen i dystrybucji jako przykład strategii marketingowej
Zalecana lista lektur lub lektury obowiązkowe	Literatura obowiązkowa: <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Altktorn J. (red.), 2003. Podstawy marketingu. Instytut Marketingu, Kraków.</li> <li>2. Garbarski L., Rutkowski I., Wrzosek W., 2001. Marketing. Punkt zwrotny nowoczesnej firmy, PWE, Warszawa.</li> <li>3. Figiel Sz., Kozłowski W., Pilarski S., 2001. Marketing w agrobiznesie. Marketing towarów rolnych. cz. II, Wyd. UWM.</li> <li>4. Łaguna M., 2002. Marketing w praktyce. Wyd. UMW Olsztyn.</li> </ol>
Planowane formy/działania/metody dydaktyczne	Wykład, ćwiczenia, praca z książką, dyskusja, praca zespołowa,