

Karta opisu zajęć (sylabus)

Nazwa kierunku studiów	Biokosmetologia
Nazwa modułu, także nazwa w języku angielskim	Zarządzanie rynkiem kosmetyków Cosmetics market management
Język wykładowy	polski
Rodzaj modułu	fakultatywny
Poziom studiów	pierwszego stopnia
Forma studiów	stacjonarne
Rok studiów dla kierunku	III
Semestr dla kierunku	6
Liczba punktów ECTS z podziałem na kontaktowe/niekontaktowe	2 (1,56/0,44)
Tytuł naukowy/stopień naukowy, imię i nazwisko osoby odpowiedzialnej za moduł	prof. dr hab. Sławomir Kocira
Jednostka oferująca moduł	Katedra Eksploatacji Maszyn i Zarządzania Procesami Produkcyjnymi
Cel modułu	Zapoznanie z metodami zarządzania rynkiem produktów kosmetycznych. Poznanie roli marketingu w branży kosmetycznej. Rola strategii marketingowej w zdobywaniu rynku
Efekty uczenia się dla modułu to opis zasobu wiedzy, umiejętności i kompetencji społecznych, które student osiągnie po zrealizowaniu zajęć.	Wiedza:
	1. zna zasady zarządzania rynkiem produktów kosmetycznych kosmetyków
	Umiejętności:
	1. potrafi wyszukiwać, analizować i wykorzystywać informacje pochodzące z różnych źródeł w celu zarządzania rynkiem kosmetyków
	2. potrafi wykonać analizę rynku dla wybranego produktu kosmetycznego
Kompetencje społeczne:	
1. ma świadomość potrzeby działania w sposób przedsiębiorczy	
Wymagania wstępne i dodatkowe	Brak wymagań wstępnych
Treści programowe modułu	Zarządzanie rynkiem kosmetyków w Polsce i na świecie. Zarządzanie sprzedażą kosmetyków. Metody badania rynku kosmetyków. Sprzedaż hurtowa i bezpośrednia. Kanały sprzedaży kosmetyków na rynku krajowym i światowym.. Dystrybucja i logistyka kosmetyków. Reklama a rynek kosmetyków. Planowanie strategii marketingowej.

Wykaz literatury podstawowej i uzupełniającej	<p>Literatura podstawowa:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Jerzy Bogdanienco, Organizacja i zarządzanie w zarysie Wydawnictwo Naukowe Wydziału Zarządzania UW, 2019. 2. Czainska Katarzyna. Odkryć zarządzanie Wybrane koncepcje. Wydawnictwo Naukowe PWN. 2010. 3. Jarek Szczepański. Złota strategia marki : droga do przewagi rynkowej, wyższych zysków Wydawnictwo Helion, 2018. <p>Literatura uzupełniająca:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. https://www.kosmetyczni.pl - raporty 2. Marketing. Koncepcja skutecznych działań, pod red. L. Garbarskiego, PWE, Warszawa 2011. 3. Marketing. Kluczowe pojęcia i praktyczne zastosowania, pod red. L. Garbarskiego, PWE, Warszawa 2011 																																				
Planowane formy/działania/metody dydaktyczne	wykład, dyskusja, wykonanie prezentacji, rozwiązywanie zadań																																				
Sposoby weryfikacji oraz formy dokumentowania osiągniętych efektów uczenia się	<p><u>Sposoby weryfikacji osiągniętych efektów uczenia się:</u></p> <p>W1 – ocena z końcowego sprawdzianu i ocena prezentacji U1 – ocena prezentacji, U2 – ocena prezentacji, K1 –ocena pracy zespołowej w trakcie ćwiczeń (dziennik prowadzącego)</p> <p><u>Formy dokumentowania osiągniętych efektów uczenia się:</u></p> <p>archiwizacja końcowych sprawdzianów, prezentacji, dziennik prowadzącego.</p>																																				
Bilans punktów ECTS	<table border="0"> <thead> <tr> <th colspan="3" style="text-align: center;">KONTAKTOWE</th> </tr> <tr> <th style="text-align: left;">Forma zajęć</th> <th style="text-align: left;">Liczba godz.</th> <th style="text-align: left;">Punkty ECTS</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>Wykład</td> <td>15 godz.</td> <td>0,60 pkt. ECTS</td> </tr> <tr> <td>Ćwiczenia</td> <td>20 godz.</td> <td>0,80 pkt. ECTS</td> </tr> <tr> <td>Konsultacje</td> <td>3 godz.</td> <td>0,12 pkt. ECTS</td> </tr> <tr> <td>Sprawdzian</td> <td>1 godz.</td> <td>0,04 pkt. ECTS</td> </tr> <tr> <td>Razem kontaktowe</td> <td>39 godz.</td> <td>1,56 pkt. ECTS</td> </tr> <tr> <th colspan="3" style="text-align: center;">NIEKONTAKTOWE</th> </tr> <tr> <td>Przygotowanie prezentacji</td> <td>4 godz.</td> <td>0,20 pkt. ECTS</td> </tr> <tr> <td>Studiowanie literatury</td> <td>3 godz.</td> <td>0,12 pkt. ECTS</td> </tr> <tr> <td>Przygotowanie do sprawdzianu</td> <td>4 godz.</td> <td>0,36 pkt. ECTS</td> </tr> <tr> <td>Razem niekontaktowe</td> <td>11 godz.</td> <td>0,44 pkt. ECTS</td> </tr> </tbody> </table>	KONTAKTOWE			Forma zajęć	Liczba godz.	Punkty ECTS	Wykład	15 godz.	0,60 pkt. ECTS	Ćwiczenia	20 godz.	0,80 pkt. ECTS	Konsultacje	3 godz.	0,12 pkt. ECTS	Sprawdzian	1 godz.	0,04 pkt. ECTS	Razem kontaktowe	39 godz.	1,56 pkt. ECTS	NIEKONTAKTOWE			Przygotowanie prezentacji	4 godz.	0,20 pkt. ECTS	Studiowanie literatury	3 godz.	0,12 pkt. ECTS	Przygotowanie do sprawdzianu	4 godz.	0,36 pkt. ECTS	Razem niekontaktowe	11 godz.	0,44 pkt. ECTS
KONTAKTOWE																																					
Forma zajęć	Liczba godz.	Punkty ECTS																																			
Wykład	15 godz.	0,60 pkt. ECTS																																			
Ćwiczenia	20 godz.	0,80 pkt. ECTS																																			
Konsultacje	3 godz.	0,12 pkt. ECTS																																			
Sprawdzian	1 godz.	0,04 pkt. ECTS																																			
Razem kontaktowe	39 godz.	1,56 pkt. ECTS																																			
NIEKONTAKTOWE																																					
Przygotowanie prezentacji	4 godz.	0,20 pkt. ECTS																																			
Studiowanie literatury	3 godz.	0,12 pkt. ECTS																																			
Przygotowanie do sprawdzianu	4 godz.	0,36 pkt. ECTS																																			
Razem niekontaktowe	11 godz.	0,44 pkt. ECTS																																			

	Łączny nakład pracy studenta to 50 godz. co odpowiada 2 pkt. ECTS
Nakład pracy związany z zajęciami wymagającymi bezpośredniego udziału nauczyciela akademickiego	Udział w wykładach – 15 godz. Udział w ćwiczeniach – 20 godz. Udział w konsultacjach – 3 godz. Udział w sprawdzianie – 1 godz. Łącznie 39 godz. co odpowiada 1,56 pkt. ECTS
Odniesienie modułowych efektów uczenia się do kierunkowych efektów uczenia się	Kod efektu modułowego – kod efektu kierunkowego W1 – BK_W07 U1 – BK_U05, BK_U06 U2 – BK_U05, BK_U06 K1 – BK_02