



Karta przedmiotu

Nazwa i kod przedmiotu	ZACHOWANIA PODMIOTÓW RYNKOWYCH, PG_00058600						
Kierunek studiów	Analityka gospodarcza						
Data rozpoczęcia studiów	październik 2023 r.	Rok akademicki realizacji przedmiotu			2024/2025		
Poziom kształcenia	I stopnia - licencjackie	Grupa zajęć			Grupa zajęć fakultatywnych Grupa zajęć powiązanych z prowadzonymi badaniami naukowymi w dziedzinie nauki związanej z kierunkiem - profil ogólnoakademicki		
Forma studiów	niestacjonarne (on-line)	Sposób realizacji			na uczelni		
Rok studiów	2	Język wykładowy			polski		
Semestr studiów	4	Liczba punktów ECTS			3.0		
Profil kształcenia	ogólnoakademicki	Forma zaliczenia			zaliczenie		
Jednostka prowadząca	Wydział Zarządzania i Ekonomii -> Katedra Marketingu						
Imię i nazwisko wykładowcy (wykładowców)	Odpowiedzialny za przedmiot		dr hab. inż. Magdalena Brzozowska-Woś				
	Prowadzący zajęcia z przedmiotu						
Formy zajęć i metody nauczania	Forma zajęć	Wykład	Ćwiczenia	Laboratorium	Projekt	Seminarium	RAZEM
	Liczba godzin zajęć	8.0	0.0	8.0	0.0	0.0	16
	W tym liczba godzin zajęć na odległość: 0.0						
Aktywność studenta i liczba godzin pracy	Aktywność studenta	Udział w zajęciach dydaktycznych, objętych planem studiów		Udział w konsultacjach		Praca własna studenta	RAZEM
	Liczba godzin pracy studenta	16		5.0		54.0	75
Cel przedmiotu	Opisuje specyfikę wpływu zachowań konsumentów na działania marketingowe oraz wpływ marketerów na konsumentów						
Efekty uczenia się przedmiotu	Efekt kierunkowy		Efekt z przedmiotu		Sposób weryfikacji i oceny efektu		
	[K6_U06] zdobywa nową wiedzę planując strategię uczenia się przez całe życie		zdobywa nową wiedzę niezbędną do opracowania planu wsparcia przedsięwzięcia rynkowego opartego na badaniu i analizie zachowania konsumentów		[SU4] Ocena umiejętności korzystania z metod i narzędzi [SU3] Ocena umiejętności wykorzystania wiedzy uzyskanej w ramach przedmiotu [SU2] Ocena umiejętności analizy informacji [SU1] Ocena realizacji zadania		
	[K6_W03] identyfikuje wiarygodne źródła informacji istotne dla analizowanych zagadnień		identyfikuje wiarygodne źródła pozyskiwania informacji i danych pochodzących z badań ilościowych i jakościowych		[SW3] Ocena wiedzy zawartej w opracowaniu tekstowym i projektowym [SW1] Ocena wiedzy faktograficznej		

Treści przedmiotu	<p>Wprowadzenie do zachowań podmiotów rynkowych. Kupowanie i posiadanie produktów a stan istnienia konsumentów. Percepcja, uczenie się i pamięć klienta. Osobowość, psychografia i obraz siebie. Odczucia konsumentów na swój temat a ich nawyki konsumpcyjne. Osobowość i psychologia konsumentów. Kształtowanie postaw i perswazja. Proces podejmowania decyzji. Kupowanie i pozbywanie się produktów. Grupy i media społecznościowe a zachowania konsumentów.</p> <p>Laboratoria: Wprowadzenie do zajęć. Określenie biznesu, grupy docelowej oraz kategorii produktu. Analiza dostosowania dotychczasowej witryny organizacji oraz oferty do potrzeb rynku - test funkcjonalności. Przeprowadzenie badań netnograficznych dotyczących marki. Przeprowadzenie wywiadów indywidualnych częściowo ustrukturyzowanych - metodyka. Opracowanie scenariusza badania. Analiza uzyskanych informacji. Odpowiedź na pytania badawcze. Przeprowadzenie ankiety internetowej - metodyka. Opracowanie kwestionariusza. Opracowanie książki kodowej. Analiza danych. Weryfikacja hipotez i odpowiedź na problemy badawcze.</p>														
Wymagania wstępne i dodatkowe	Student powinien mieć ukończony kurs "Marketingu" oraz "Badań marketingowych".														
Sposoby i kryteria oceniania osiągniętych efektów uczenia się	<table border="1" data-bbox="448 719 1487 857"> <thead> <tr> <th data-bbox="448 719 794 752">Sposób oceniania (składowe)</th> <th data-bbox="794 719 1141 752">Próg zaliczeniowy</th> <th data-bbox="1141 719 1487 752">Składowa oceny końcowej</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td data-bbox="448 752 794 786">Raporty z zadań projektowych</td> <td data-bbox="794 752 1141 786">61.0%</td> <td data-bbox="1141 752 1487 786">55.0%</td> </tr> <tr> <td data-bbox="448 786 794 819">Test</td> <td data-bbox="794 786 1141 819">61.0%</td> <td data-bbox="1141 786 1487 819">40.0%</td> </tr> <tr> <td data-bbox="448 819 794 857">Aktywność</td> <td data-bbox="794 819 1141 857">0.0%</td> <td data-bbox="1141 819 1487 857">5.0%</td> </tr> </tbody> </table>			Sposób oceniania (składowe)	Próg zaliczeniowy	Składowa oceny końcowej	Raporty z zadań projektowych	61.0%	55.0%	Test	61.0%	40.0%	Aktywność	0.0%	5.0%
Sposób oceniania (składowe)	Próg zaliczeniowy	Składowa oceny końcowej													
Raporty z zadań projektowych	61.0%	55.0%													
Test	61.0%	40.0%													
Aktywność	0.0%	5.0%													
Zalecana lista lektur	<table border="1" data-bbox="448 864 1487 1279"> <tbody> <tr> <td data-bbox="448 864 794 1133">Podstawowa lista lektur</td> <td colspan="2" data-bbox="794 864 1487 1133"> Brzozowska-Woś M. (2020). Wpływ cyfrowej komunikacji marketingowej na zaangażowanie się w markę i współtworzenie jej wartości przez młodych konsumentów. Gdańsk: Wyd. Politechniki Gdańskiej. Kozinets R. V. (2012). Netnografia Badania etnograficzne online. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN. Solomon, M. R. (2010). Consumer behaviour: A European perspective. Pearson education. Sobczyk, G. (2018). Zachowania konsumentów wobec nowych trendów konsumpcji-wyniki badań. Annales Universitatis Mariae Curie-Skłodowska, Sectio H Oeconomia, 52(1), 171-180. </td> </tr> <tr> <td data-bbox="448 1133 794 1234">Uzupełniająca lista lektur</td> <td colspan="2" data-bbox="794 1133 1487 1234"> Barker M.S., Barker D.I., Bormann N.F., Zahay D., & Robert M.L. (2017). Social Media Marketing. A Strategic Approach. 2nd Edition. Kotler, P., Keller, K. L., Manceau, D., & Dubois, B. (2016). Marketing Management, 15e Ed. New Jersey: Pearson Education. </td> </tr> <tr> <td data-bbox="448 1234 794 1279">Adresy eZasobów</td> <td colspan="2" data-bbox="794 1234 1487 1279">Adresy na platformie eNauczanie:</td> </tr> </tbody> </table>			Podstawowa lista lektur	Brzozowska-Woś M. (2020). Wpływ cyfrowej komunikacji marketingowej na zaangażowanie się w markę i współtworzenie jej wartości przez młodych konsumentów. Gdańsk: Wyd. Politechniki Gdańskiej. Kozinets R. V. (2012). Netnografia Badania etnograficzne online. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN. Solomon, M. R. (2010). Consumer behaviour: A European perspective. Pearson education. Sobczyk, G. (2018). Zachowania konsumentów wobec nowych trendów konsumpcji-wyniki badań. Annales Universitatis Mariae Curie-Skłodowska, Sectio H Oeconomia, 52(1), 171-180.		Uzupełniająca lista lektur	Barker M.S., Barker D.I., Bormann N.F., Zahay D., & Robert M.L. (2017). Social Media Marketing. A Strategic Approach. 2nd Edition. Kotler, P., Keller, K. L., Manceau, D., & Dubois, B. (2016). Marketing Management, 15e Ed. New Jersey: Pearson Education.		Adresy eZasobów	Adresy na platformie eNauczanie:				
Podstawowa lista lektur	Brzozowska-Woś M. (2020). Wpływ cyfrowej komunikacji marketingowej na zaangażowanie się w markę i współtworzenie jej wartości przez młodych konsumentów. Gdańsk: Wyd. Politechniki Gdańskiej. Kozinets R. V. (2012). Netnografia Badania etnograficzne online. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN. Solomon, M. R. (2010). Consumer behaviour: A European perspective. Pearson education. Sobczyk, G. (2018). Zachowania konsumentów wobec nowych trendów konsumpcji-wyniki badań. Annales Universitatis Mariae Curie-Skłodowska, Sectio H Oeconomia, 52(1), 171-180.														
Uzupełniająca lista lektur	Barker M.S., Barker D.I., Bormann N.F., Zahay D., & Robert M.L. (2017). Social Media Marketing. A Strategic Approach. 2nd Edition. Kotler, P., Keller, K. L., Manceau, D., & Dubois, B. (2016). Marketing Management, 15e Ed. New Jersey: Pearson Education.														
Adresy eZasobów	Adresy na platformie eNauczanie:														
Przykładowe zagadnienia/ przykładowe pytania/ realizowane zadania	<p>Czym jest zachowanie konsumenta? Czy twoje wybory konsumpcyjne różnią się w zależności od roli, którą odgrywasz w danym czasie (podaj przykłady z własnego życia)? W jaki sposób twoje wybory jako konsumenta różnią się w zależności od tego, czy jesteś w roli studenta, dziecka, pracownika itd.? Opisz proces konsumpcji w kontekście konsumenta i marketera. Jakie rodzaje relacji mogą nawiązywać konsumenci z produktami? Jak rodzaje relacji z produktami wpływają na twoje zachowanie (podaj przykłady)? Jak wygląda proces percepcyjny? W jakich warunkach może działać percepcja podprogowa? Wymień i uzasadnij czynniki związane ze stanem przed zakupem, procesem zakupu oraz stanem pozakupowym.</p>														
Praktyki zawodowe w ramach przedmiotu	Nie dotyczy														