

Karta przedmiotu

Nazwa i kod przedmiotu	Strategie rozwoju produktu, PG_00177884						
Kierunek studiów	Zarządzanie (O)						
Data rozpoczęcia studiów	październik 2025 r.		Rok akademicki realizacji przedmiotu		2025/2026		
Poziom kształcenia	II stopnia		Grupa zajęć		Grupa zajęć obowiązkowych z zakresu kierunku studiów Grupa zajęć fakultatywnych Grupa zajęć powiązanych z prowadzonymi badaniami naukowymi w dziedzinie nauki związanej z kierunkiem - profil ogólnoakademicki		
Forma studiów	stacjonarne		Sposób realizacji		na uczelni		
Rok studiów	1		Język wykładowy		polski		
Semestr studiów	2		Liczba punktów ECTS		6.0		
Profil kształcenia	ogólnoakademicki		Forma zaliczenia		zaliczenie		
Jednostka prowadząca							
Imię i nazwisko wykładowcy (wykładowców)	Odpowiedzialny za przedmiot		dr inż. Sylwia Badowska				
	Prowadzący zajęcia z przedmiotu						
Formy zajęć	Forma zajęć	Wykład	Ćwiczenia	Laboratorium	Projekt	Seminarium	RAZEM
	Liczba godzin zajęć	30.0	30.0	0.0	0.0	0.0	60
	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	60		4.0		86.0	150
Cel przedmiotu	Poznanie koncepcji i metod rozwoju strategii na rzecz oferty produktowej w przedsiębiorstwach						

Efekty uczenia się przedmiotu	Efekt kierunkowy	Efekt z przedmiotu	Sposób weryfikacji i oceny efektu
	[ZARZMU2_U02] Student potrafi identyfikować złożone problemy związane z funkcjonowaniem organizacji, realizowanymi w niej procesami oraz jej relacjami z dynamicznym otoczeniem oraz proponować adekwatne (w tym innowacyjne) rozwiązania.	Student identyfikuje złożone problemy decyzyjne i wyzwania strategiczne w obszarze marketingu wynikające z relacji organizacji z dynamicznym otoczeniem oraz proponuje adekwatne, w tym innowacyjne, rozwiązania strategiczne uwzględniające zmienność rynków, zachowania interesariuszy oraz trendy makroekonomiczne.	[SU2] prezentacja/projekt/referat/raport [SU5] realizacja zadania problemowego
	[ZARZMU2_W02] Student w pogłębionym stopniu zna i rozumie istotę, złożoność oraz funkcjonowanie różnych rodzajów organizacji, ich atrybuty, obszary funkcjonalne oraz zachodzące w nich procesy, a także powiązania z otoczeniem.	Student rozpoznaje i opisuje w zaawansowany sposób złożoność funkcjonowania organizacji marketingowych oraz charakteryzuje specyficzne cechy tworzenia rozwiązań strategicznych na rzecz interesariuszy oddziaływania marketingowego	[SW4] test/egzamin - ustny lub pisemny [SW5] realizacja zadania problemowego
	[ZARZMU2_W06] Student w pogłębionym stopniu zna i rozumie zasady racjonalnego podejmowania decyzji w odniesieniu do poszczególnych zasobów, obszarów funkcjonalnych w organizacji, procesów oraz poziomów zarządzania, w oparciu o uporządkowaną i podbudowaną teoretycznie wiedzę z zakresu nauk o zarządzaniu i jakości oraz ekonomii i finansów.	Student ocenia i krytycznie analizuje zasady racjonalnego podejmowania decyzji strategicznych w marketingu w odniesieniu do zasobów, obszarów funkcjonalnych organizacji, procesów oraz poziomów zarządzania, integrując uporządkowaną i podbudowaną teoretycznie wiedzę z zakresu nauk o zarządzaniu, ekonomii i marketingu.	[SW2] prezentacja/projekt/referat/raport

Treści przedmiotu	Koncepcja produktu w marketingu Rola i funkcje produktów w relacji do potrzeb konsumenckich Hierarchia produktów Klasyfikacje produktów Specyfika produktów na rynku konsumenckich i przemysłowym Cykl życia produktów Strategie produktowe Rola i funkcja opakowania w produktach Jakościowe aspekty produktów Innowacje produktowe Źródła inspiracji produktowych Etapy tworzenia nowych produktów Finansowy aspekt tworzenia nowych produktów Kryteria oceny nowych produktów Prawne i etyczne aspekty rozwoju produktów Przygotowanie i opracowanie koncepcji nowego produktu w ofercie wybranego przedsiębiorstwa		
Wymagania wstępne i dodatkowe	Podstawowa wiedza z zakresu zarządzania, zdobyta na studiach I stopnia		
Sposoby i kryteria oceniania osiągniętych efektów uczenia się	Sposób oceniania (składowe)	Próg zaliczeniowy	Składowa oceny końcowej
	wykonanie pracy zaliczeniowej - projekt i prezentacja	51.0%	50.0%
	test pisemny	51.0%	50.0%
Zalecana lista lektur	Podstawowa lista lektur G. Armstrong, Ph. Kotler. (2016) Marketing. Wprowadzenie. Wyd. Wolters Kluwer. ISBN: 978-83-6339-110-2. - Strategiei modelowanie rozwojuproduktówinnowacyjnych / Stanisław Łobejko, Dariusz Plinta, Alicja Sosnowska, Warszawa : Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, 2019 - Planowanie i rozwój nowych produktów : aspekty strategiczne, techniczne i marketingowe / Marek Wirkus, Anna M. Lis (red.), Warszawa : CeDeWu, 2023 - Rozwój nowego produktu : metody i uwarunkowania / IreneuszP.Rutkowski, Warszawa : Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, 2007 - Warszawa : Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, 2007		

	Uzupełniająca lista lektur	
		Materiały przygotowane przez wykładowców.
	Adresy eZasobów	
Przykładowe zagadnienia/ przykładowe pytania/ realizowane zadania	1. Zdefiniuj strategię rozwoju produktów 2. Wskaż źródła pomysłów na nowe produkty 3. Określ różnicę w projektowaniu produktów na rynku konsumpcyjnym i przemysłowym	
Praktyki zawodowe w ramach przedmiotu	Nie dotyczy	

Dokument wygenerowany elektronicznie. Nie wymaga pieczęci ani podpisu.