

Karta przedmiotu

Nazwa i kod przedmiotu	Marketing terytorialny, PG_00201335						
Kierunek studiów	Gospodarka przestrzenna (O)						
Data rozpoczęcia studiów	październik 2026 r.	Rok akademicki realizacji przedmiotu			2026/2027		
Poziom kształcenia	II stopnia	Grupa zajęć			Grupa zajęć obowiązkowych z zakresu kierunku studiów 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	1	Liczba punktów ECTS			2.0		
Profil kształcenia	ogólnoakademicki	Forma zaliczenia			zaliczenie		
Jednostka prowadząca	Rektor -> Wydział Ekonomiczny -> Katedra Rynku Transportowego						
Imię i nazwisko wykładowcy (wykładowców)	Odpowiedzialny za przedmiot		dr hab. Dariusz Tłoczyński				
	Prowadzący zajęcia z przedmiotu						
Formy zajęć	Forma zajęć	Wykład	Ćwiczenia	Laboratorium	Projekt	Seminarium	RAZEM
	Liczba godzin zajęć	15.0	15.0	0.0	0.0	0.0	30
	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	30		2.0		18.0	50
Cel przedmiotu	Celem przedmiotu jest uzyskanie wiedzy, umiejętności i kompetencji z zakresu tworzenia strategii marketingowej dla podmiotów sektora terytorialnego, ze szczególnym uwzględnieniem instrumentów marketingowych						

Efekty uczenia się przedmiotu	Efekt kierunkowy	Efekt z przedmiotu	Sposób weryfikacji i oceny efektu
	[GPMU2_W04] wymienia w pogłębionym stopniu metody i narzędzia (ilościowe, jakościowe, kartograficzne) badań w gospodarce przestrzennej	student posiada wiedzę na temat instrumentów marketingowych oraz strategii marketingowej, a także sposobów konstruowania instrumentów badawczych	[SW1] wypowiedź ustna/rozmowa/ dyskusja [SW2] prezentacja/projekt/referat/ raport [SW3] opracowanie tekstowe/ praca pisemna [SW5] realizacja zadania problemowego
	[GPMU2_W03] rozumie w pogłębionym stopniu uwarunkowania (przyrodnicze, społeczne, ekonomiczne, kulturowe, prawne) procesów zachodzących w gospodarce przestrzennej ze szczególnym uwzględnieniem specyfiki polskich obszarów morskich i województw północnej Polski	Student posiada wiedzę na temat specyfiki otoczenia społeczno-gospodarczego regionu Polski północnej w celu sformułowania i realizacji strategii marketingowej na potrzeby jednostek samorządu terytorialnego	[SW4] test/egzamin - ustny lub pisemny [SW1] wypowiedź ustna/rozmowa/ dyskusja [SW2] prezentacja/projekt/referat/ raport [SW5] realizacja zadania problemowego
	[GPMU2_U04] przystosowuje istniejące narzędzia i metody badawcze do rozwiązywania złożonych i nietypowych problemów gospodarki przestrzennej	student posiada umiejętność wykorzystania badań marketingowych oraz wdrożenia instrumentów marketingowych na potrzeby interesariuszy sektora samorządu terytorialnego	[SU1] wypowiedź ustna/rozmowa/ dyskusja [SU2] prezentacja/projekt/referat/ raport [SU4] test/egzamin - ustny lub pisemny [SU8] obserwacja samodzielnej lub zespołowej pracy studenta
	[GPMU2_U02] właściwie dobiera źródła i informacje z nich pochodzące, ze szczególnym uwzględnieniem źródeł informacji przestrzennej, dokonuje ich krytycznej oceny i twórczej interpretacji	student posiada umiejętność pozyskiwania informacji na temat instytucji regionalnych instytucji publicznych oraz analizować informacje pod kątem przydatności do warunków otoczenia gospodarczego	[SU1] wypowiedź ustna/rozmowa/ dyskusja [SU2] prezentacja/projekt/referat/ raport [SU4] test/egzamin - ustny lub pisemny [SU8] obserwacja samodzielnej lub zespołowej pracy studenta
	[GPMU2_K03] jest gotowa do inicjowania i organizowania działań na rzecz społeczeństwa oraz ochrony środowiska naturalnego regionu, kraju, Europy we współpracy z różnymi podmiotami i władzami różnych szczebli	student posiada kompetencje do współpracy na rzecz podmiotów sektora jednostek samorządu terytorialnego w odniesieniu także do innych grup interesariuszy	[SK1] wypowiedź ustna/rozmowa/ dyskusja [SK5] realizacja zadania problemowego [SK8] obserwacja samodzielnej lub zespołowej pracy studenta

<p>Treści przedmiotu</p>	<p>1. Pojęcie i specyfika marketingu terytorialnego</p> <p>pojęcie marketingu</p> <p>rola marketingu w otoczeniu rynkowym</p> <p>2. Wpływ marketingu na jednostki samorządu terytorialnego</p> <p>jednostki regionalne</p> <p>jednostki miejskie</p> <p>pozostali interesariusze</p> <p>3. Strategie marketingowe realizowane przez podmioty miejskie</p> <p>pojęcie i specyfika strategii marketingowej</p> <p>formułowanie strategii marketingowej</p> <p>wybrane strategie marketingowe case study</p> <p>4. Badania marketingowe podmiotów samorządowych</p> <p>cel i zakres prowadzenia badań</p> <p>instrumenty i metody pomiarowe</p> <p>wnioski z przeprowadzonych badań</p> <p>5. Instrumenty marketingowe wdrażane przez podmioty samorządowe</p> <p>produkt</p> <p>cena i organizacja sprzedaży</p> <p>promocja</p> <p>6. Marketing relacji: biznes lokalny - samorząd</p> <p>case study na przykładzie przedsiębiorstw Polski północnej</p> <p>7. Wycieczka terenowa do Ergo Areny - spółki miejskiej</p> <p>8. Wycieczka terenowa do Arena Gdańsk - spółki miejskiej</p>		
<p>Wymagania wstępne i dodatkowe</p>	<p>posiadanie minimalnej wiedzy społeczno-ekonomicznej w zakresie funkcjonowania podmiotów sektora samorządowego</p>		
<p>Sposoby i kryteria oceniania osiągniętych efektów uczenia się</p>	<p>Sposób oceniania (składowe)</p>	<p>Próg zaliczeniowy</p>	<p>Składowa ocena końcowej</p>
	<p>rest</p>	<p>51.0%</p>	<p>75.0%</p>
	<p>aktywność</p>	<p>51.0%</p>	<p>25.0%</p>

Zalecana lista lektur	Podstawowa lista lektur	A. Szromik, Marketing terytorialny, Wolters Kluwer, 2016
	Uzupełniająca lista lektur	wybrane artykuły dotyczące wykorzystania marketingu w praktyce jednostek samorządu terytorialnego
	Adresy eZasobów	
Przykładowe zagadnienia/ przykładowe pytania/ realizowane zadania	ocena strategii marketingowej miasta	
Praktyki zawodowe w ramach przedmiotu	Nie dotyczy	

Dokument wygenerowany elektronicznie. Nie wymaga pieczęci ani podpisu.