

Nazwa przedmiotu		Badania rynku				Kod ECTS	14.3.E.SZ.2237				
						Pkt.ECTS	4				
Jednostka prowadząca przedmiot		ITiHM	Nazwa kierunku		MSG	Nazwa specjalności		MTiHM;			
Nazwisko prowadzącego		prof. UG dr hab. Hanna Klimek									
Forma zajęć/Liczba godzin											
Wykład	30	Ćwiczenia	0	Konwersatoria	0	Laboratoria komputerowe	0	Seminaria	0	Lektoraty	0
Forma aktywności						Rok i rodzaj studiów:		3 SS1,			
Godziny z udziałem nauczyciela akademickiego (w tym konsultacje, egzaminy i inne):				48		Semestr:		5,			
Godziny bez udziału nauczyciela akademickiego (samodzielna praca studenta):				52		Status przedmiotu:		Obligatoryjny			
Sumaryczna liczba godzin:				100		Język wykładowy:		polski			
Sposób realizacji zajęć		Zajęcia w sali dydaktycznej. Wydział Ekonomiczny									
Metody dydaktyczne		Wykłady z prezentacjami multimedialnymi,									
Określenie przedmiotów wprowadzających wraz z wymogami wstępnymi											
Wymagania formalne		Mikroekonomia. Statystyka. Marketing,									
Wymagania wstępne		Podstawowa wiedza, umiejętności i kompetencje zdobyte na przedmiotach: mikroekonomia, statystyka i marketing									
Sposób i forma zaliczenia oraz kryteria oceny											
Sposób zaliczenia		Egzamin									
Kryteria oceny		Oceny zgodnie z Regulaminem studiów.									
Cele przedmiotu											
Przedstawienie studentom badań rynku w powiązaniu z procesem podejmowania decyzji; zapoznanie ich z przebiegiem procesu badawczego, metodami badań i najważniejszymi obszarami badań rynku.											
Efekty uczenia się											
Wiedza	MSG1_W05	Student zna zasady funkcjonowania rynku i mechanizmu rynkowego oraz rozumie jego znaczenie dla decyzji podejmowanych w przedsiębiorstwach.									
	MSG1_W06	Student wie, że: badania rynkowe i marketingowe są elementem procesu podejmowania decyzji w przedsiębiorstwach. Student wie, jak funkcjonuje przedsiębiorstwo w otoczeniu; zna koncepcje i narzędzia marketingowe wykorzystywane w zarządzaniu przedsiębiorstwem; rozumie potrzebę badań rynku, jako jednego z istotnych obszarów funkcjonowania współczesnego przedsiębiorstwa.									
	MSG1_W08	Student wie, że: różne są podejścia do problematyki badań rynku, a w szczególności do ich celu, zakresu, przedmiotu i mechanizmów; uniwersalny charakter metod i technik badań powoduje, że mogą one zostać wykorzystane do pozyskiwania i przetwarzania danych dotyczących każdego rodzaju rynku. Student zna istotę, obszary i mechanizmy badań rynku; zna przebieg procesu badawczego. Student zna rodzaje i metody badań; zna źródła, metody i narzędzia pozyskiwania danych; rozumie celowość prowadzenia badań.									
Weryfikacja efektów uczenia się - Wiedza											
Efekty	egzamin pisemny	egzamin ustny	kolokwium	esej/referat /portfolio	zadania / prace domowe	prezentacja indywidualna	prezentacja grupowa	aktywność na zajęciach	udział w dyskusji	projekt indywidualny	projekt grupowy
MSG1_W05		X									

MSG1_W06		X									
MSG1_W08		X									
Umiejętności	MSG1_U08	Student potrafi posługiwać się poznanymi metodami i narzędziami badawczymi oraz wykorzystywać wyniki badań do celów działalności marketingowej. Umie korzystać z różnych źródeł danych i interpretować dane statystyczne oraz wyliczać i interpretować różne poznane wskaźniki. Umie identyfikować i analizować relacje występujące pomiędzy konkurującymi podmiotami gospodarczymi, ustalać czynniki konkurencyjności produktów i przedsiębiorstw, identyfikować czynniki wpływające na zachowania nabywców.									

Weryfikacja efektów uczenia się - Umiejętności

Efekty	egzamin pisemny	egzamin ustny	kolokwium	esej/referat /portfolio	zadania / prace domowe	prezentacja indywidualna	prezentacja grupowa	aktywność na zajęciach	udział w dyskusji	projekt indywidualny	projekt grupowy
MSG1_U08		X									

Kompetencje	MSG1_K01	Student rozumie potrzebę uczenia się przez całe życie oraz dąży do pogłębiania i uzupełniania nabytej wiedzy i umiejętności.									
	MSG1_K06	Student wykazuje inicjatywę i przedsiębiorczość.									
	MSG1_K07	Student ma świadomość znaczenia zachowania się w życiu zawodowym w sposób profesjonalny i etyczny, kieruje się społeczną odpowiedzialnością biznesu.									

Weryfikacja efektów uczenia się - Kompetencje

Efekty	egzamin pisemny	egzamin ustny	kolokwium	esej/referat /portfolio	zadania / prace domowe	prezentacja indywidualna	prezentacja grupowa	aktywność na zajęciach	udział w dyskusji	projekt indywidualny	projekt grupowy
MSG1_K01		X									
MSG1_K06		X									
MSG1_K07		X									

Treści programowe

- 1. WPROWADZENIE DO PROBLEMATYKI BADAŃ RYNKU** (przedstawienie różnych podejść do problematyki badań rynku spotykanych w literaturze przedmiotu; rynek jako przedmiot badań; mechanizm rynkowy; decyzje rynkowe, proces decyzyjny; niepewność i ryzyko sytuacji rynkowych; cele badania rynku; źródła danych).
- 2. BADANIA RYNKOWE I MARKETINGOWE** (istota, obszary i mechanizm badań rynkowych i marketingowych; przebieg procesu badawczego; rodzaje badań; metody badań).
- 3. BADANIA POPYTOWE** (badania chłonności rynku; badania pojemności rynku; badania potencjału rynkowego; badania postaw i preferencji konsumentów, badania segmentacyjne).
- 4. BADANIA STRUKTURY RYNKU I SPOSOBÓW KSZTAŁTOWANIA POZYCJI RYNKOWEJ PRZEDSIĘBIORSTW** (badania udziału przedsiębiorstwa w rynku; konkurencja a konkurencyjność; badania konkurencji; badania konkurencyjności).
- 5. BADANIA PRODUKTÓW** (produkt jako narzędzie oddziaływania na nabywców; produkt materialny i produkt niematerialny; badania nowych produktów; badania produktów istniejących; badania niezbędne do pozycjonowania produktów).
- 6. BADANIA CEN** (cena jako narzędzie oddziaływania na nabywców; badania czynników kształtujących ceny; badania skłonności nabywców do akceptacji cen; badanie prognozy rentowności).
- 7. BADANIA PROMOCJI** (promocja jako narzędzie oddziaływania na konsumentów; badania efektywności działań promocyjnych; badania związane z wprowadzaniem kampanii reklamowej; badania efektów komunikacyjnych i sprzedażowych reklamy).
- 8. BADANIA DYSTRYBUCJI** (dystrybucja jako narzędzie oddziaływania na konsumentów; badania kanałów dystrybucji; badania dystrybucji fizycznej; badania poziomu obsługi klienta).

Wykaz literatury podstawowej i uzupełniającej
LITERATURA PODSTAWOWA:

Badania marketingowe. Nowe metody badań i zastosowania, red. R. Milic-Czeraniak, Wydawnictwo Difin, Warszawa 2019

S. Kaczmarczyk, *Badania marketingowe. Podstawy metodyczne*, PWE, Warszawa 2014

Badania marketingowe w zarządzaniu organizacją, red. nauk. W. Popławski, E. Skawińska, PWE, Warszawa 2012

Analiza rynku, pr. zbior. pod red. H. Mruka, PWE, Warszawa 2003

D. Maison, *Jakościowe metody badań marketingowych. Jak zrozumieć konsumenta*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2010

Badania marketingowe. Teoria i praktyka, red. nauk. K. Mazurek-Łopacińska, Wyd. Nauk. PWN, Warszawa 2005

S. Kaczmarczyk, *Zastosowania badań marketingowych*, PWE, Warszawa 2007

P. Kotler, H. Kartajaya, I. Setiawan, *Marketing 4.0. Era cyfrowa*, MT Biznes, Warszawa 2017

P. Siuda, *Ankieta internetowa: zalety i wady - rekapitulacja*, (w:) *Metody badań online*, red. P. Siuda, Wydawnictwo Naukowe Katedra 2016

LITERATURA UZUPEŁNIAJĄCA:

P. Hague, N. Hague, C.-A. Morgan, *Badania rynkowe w praktyce*, HELION, 2005

S. Mynarski, *Badania rynkowe w przedsiębiorstwie*, Wyd. AE, Kraków 2001

H. Klimek, *Badania rynkowe i badania marketingowe a badania rynku*, (w:) *Studia i Materiały Instytutu Transportu i Handlu Morskiego*, red. nauk. O. Dębicka, H. Klimek, T. Gutowski, "Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Gdańskiego" nr 6, Gdańsk 2009

S. Kaczmarczyk, R. Pałgan, *Marketing w przedsiębiorstwie. Ujęcie zarządcze i systemowe z przykładami*, ODiDK, Gdańsk 2008

H. Klimek, *Globalization and Market Research*, (in:) *The Reality and Dilemmas of Globalization*, ed. K. Dobrowolski, J. Żurek, Wydawnictwo Uniwersytetu Gdańskiego, Gdańsk 2008

Badania marketingowe. Podstawowe metody i obszary zastosowań, pr. zbior. pod red. K. Mazurek-Łopacińskiej, Wyd. AE, Wrocław 2002

A. Balicki, *Analiza rynku*, Wyd. WSZ, Gdańsk 2002

S. Kaczmarczyk, *Badania marketingowe*, Warszawa 2002

R. J. Kaden, *Badania marketingowe*, PWE, Warszawa 2008

Z. Kędzior, K. Karcz, *Badania marketingowe w praktyce*, PWE, Warszawa 2001

Kompendium wiedzy o marketingu, red. nauk. B. Pilarczyk, H. Mruk, Wyd. Nauk. PWN, Warszawa 2006

J. Dąbrowski, H. Klimek, *Purchasing research of enterprises*, (in:) *The Challenges of Global Economy*, ed. by O. Dębicka, K. Dobrowolski, Wydawnictwo Uniwersytetu Gdańskiego, Gdańsk 2013

Kontakt

hanna.klimek@ug.edu.pl