

I. Informacje ogólne

1. Nazwa modułu kształcenia: **Elementy marketingu**
2. Kod modułu kształcenia: **04-P-EMR-15-3Z**
3. Rodzaj modułu kształcenia – obowiązkowy lub fakultatywny: **obowiązkowy**
4. Kierunek studiów: **Akustyka**
5. Poziom studiów: **I stopień**
6. Rok studiów (jeśli obowiązuje): **3**
7. Forma studiów: **stacjonarne**
8. Semestr – zimowy lub letni: **zimowy**
9. Rodzaje zajęć i liczba godzin: **15 h W**
10. Liczba punktów ECTS: **1**
11. Imię, nazwisko, tytuł/stopień naukowy, adres e-mail wykładowcy (wykładowców) / prowadzących zajęcia:
12. Język wykładowy: **polski**

II. Informacje szczegółowe

1. Cel (cele) modułu kształcenia:
 - **zapoznanie się z podstawowymi zagadnieniami z zakresu marketingu, w szczególności budowania wizerunku własnego i gabinetu protetyki słuchu, nowoczesnych standardów obsługi pacjentów i umiejętności utrzymywania trwałych kontaktów międzyludzkich.**
2. Wymagania wstępne w zakresie wiedzy, umiejętności oraz kompetencji społecznych (jeśli obowiązują): **brak**
3. Efekty kształcenia w zakresie wiedzy, umiejętności oraz kompetencji społecznych dla modułu kształcenia i odniesienie do efektów kształcenia dla kierunku studiów

Symbol efektów kształcenia*	Po zakończeniu modułu (przedmiotu) i potwierdzeniu osiągnięcia efektów kształcenia student potrafi:	Odniesienie do efektów kształcenia dla kierunku studiów [#]
EMR_01	Wyjaśnia fundamentalne zasady i koncepcje marketingu	A_W09
EMR_02	Wyjaśnia istotę i uwarunkowania budowania wizerunku własnego i gabinetu protetyki słuchu	A_W09
EMR_03	Zna nowoczesne standardy obsługi pacjenta	A_W09
EMR_04	Zna nowoczesne techniki komunikacji marketingowej	A_W09

4. Treści kształcenia

Nazwa modułu kształcenia: Elementy marketingu		
Symbol treści kształcenia*	Opis treści kształcenia	Odniesienie do efektów kształcenia modułu [#]
TK_01	Zasady i koncepcje marketingu	EMR_01
TK_02	Budowanie wizerunku własnego i gabinetu protetyki słuchu	EMR_02
TK_03	Standardy obsługi pacjenta	EMR_03
TK_04	Techniki komunikacji marketingowej	EMR_04

5. Zalecana literatura:
6. Informacja o przewidywanej możliwości wykorzystania e-learningu: **brak**

7. Informacja o tym, gdzie można zapoznać się z materiałami do zajęć, instrukcjami do laboratorium, itp.:

III. Informacje dodatkowe

1. Odniesienie efektów kształcenia i treści kształcenia do sposobów prowadzenia zajęć i metod oceniania

Nazwa modułu (przedmiotu): Elementy marketingu			
Symbol efektu kształcenia dla modułu *	Symbol treści kształcenia realizowanych w trakcie zajęć [#]	Sposoby prowadzenia zajęć umożliwiające osiągnięcie założonych efektów kształcenia	Metody oceniania stopnia osiągnięcia założonego efektu kształcenia ^{&}
EMR_01 – EMR_04	TK_01 – TK_04	Prezentacja multimedialna, demonstracje i ćwiczenia z udziałem studentów	Ocena umiejętności związanych z realizacją zadań, test w formie pisemnej

Zaleca się podanie przykładowych zadań (pytań) służących ocenie osiągnięcia opisanych efektów kształcenia.

2. Obciążenie pracą studenta (punkty ECTS)

Nazwa modułu (przedmiotu): Elementy marketingu	
Forma aktywności	Średnia liczba godzin na zrealizowanie aktywności *
Udział w zajęciach	3 x 4 godz., 1 x 3 godz. = 15 godz.
Przygotowanie do zajęć	4 x 3 godz. = 12 godz.
Razem	27 godz.
Punkty ECTS	1

3. Sumaryczne wskaźniki ilościowe

- Liczba punktów ECTS, którą student uzyskuje na zajęciach wymagających bezpośredniego udziału nauczycieli akademickich: **1**
- Liczba punktów ECTS, którą student uzyskuje w ramach zajęć o charakterze praktycznym, takich jak zajęcia laboratoryjne i projektowe: **0**

4. Kryteria oceniania

- **test w formie pisemnej** **– 70 %**
- **aktywność na zajęciach** **– 30 %**