

KARTA PRZEDMIOTU DLA NABORU 2022/2023 FORMA STUDIÓW: STACJONARNA						
INFORMACJE OGÓLNE						
1. Nazwa przedmiotu: BADANIA MARKETINGOWE						
2. Nazwa kierunku: Ekonomia						
3. Poziom kształcenia studia pierwszego stopnia						
4. Liczba punktów ECTS: 2						
5. Liczba godzin w semestrze						
semestr	w	ćw	lab/lek	prj/zp	pws	prk
III - zimowy	15	15	-	-	-	-
6. Język wykładowy: polski						
7. Wykładowca: dr hab. Jacek Kamiński, prof. uczelni – wykład, mgr Katarzyna Dostaw - ćwiczenia						
INFORMACJE SZCZEGÓŁOWE						
8. Wymagania wstępne						
1. Podstawowa wiedza na temat gospodarki i funkcjonowania przedsiębiorstw.						
9. Cele przedmiotu						
C1 Zapoznanie studentów z wybranymi elementami teorii i praktyki badań marketingowych.						
C2 Wykształcenie umiejętności pozyskiwania informacji ze źródeł wtórnych i pierwotnych.						
C3 Zapoznanie z metodami badań marketingowych i nabycie umiejętności ich wykorzystania w praktyce.						
C4 Nabycie umiejętności prezentacji wyników badań marketingowych.						
10. Efekty uczenia się w zakresie wiedzy, umiejętności i kompetencji społecznych						
Student, który zaliczył przedmiot:					odniesienie do kierunkowych efektów uczenia się	
WIEDZA						
EU01	Wie jak definiować i charakteryzować podstawowe pojęcia i elementy badań marketingowych.				K_W01, K_W05, K_W18	
EU02	Zna techniki i metody badań marketingowych.				K_W01, K_W05, K_W18	
UMIEJĘTNOŚCI						
EU03	Umie prowadzić, projektować, organizować i koordynować badania marketingowe.				K_U02, K_U12	
EU04	Umie interpretować, krytycznie oceniać wyniki badań marketingowych				K_U03, K_U12	
KOMPETENCJE SPOŁECZNE						
EU05	Jest gotów do współdziałania i pracowania w zespole przygotowującym koncepcję i realizując badania.				K_K02	

EU06	Stosuje standardy etyczne w badaniach marketingowych.	K_K04
11. Treści programowe		
Forma zajęć:		
<p>Wykłady:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Badania marketingowe a badania rynkowe. System informacji marketingowej. Przedmiot, zakres i rodzaje badań marketingowych. Procedura badań marketingowych. 2. Wtórne źródła informacji marketingowych (pojęcie i cechy informacji wtórnych, rodzaje wtórnych źródeł informacji, wtórne źródła informacji – przykłady). 3. Pierwotne źródła informacji marketingowych (pomiar źródeł pierwotnych, proces doboru próby badawczej, metody doboru jednostek do próby, dobór próby w badaniach konsumentów i przedsiębiorstw). 4. Metody i techniki gromadzenia informacji pierwotnych (badania ilościowe a badania jakościowe, metody i techniki ilościowych badań rynku). 5. Specyfika badań jakościowych - metody i techniki jakościowych badań rynku. Projektowanie narzędzi badawczych do badań jakościowych. Scenariusze badań jakościowych. 6. Instytucje badań marketingowych. 7. Sposoby prezentacji wyników badań marketingowych. Etyczne aspekty badań marketingowych. <p>Ćwiczenia:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Zagadnienia wstępne (pojęcie i funkcje badań marketingowych; zakres badań marketingowych; powiązanie badań marketingowych z decyzjami marketingowymi). 2. Projektowanie badania marketingowego (etapy procedury badania marketingowego). 3. Grupowe projektowanie badania marketingowego (definiowanie problemu badawczego). 4. Dobór próby do badań (metody doboru próby do badań; błędy doboru próby do badań). 5. Dobór próby do projektowanego badania marketingowego. 6. Budowa instrumentu pomiarowego (poziomy i wiarygodność pomiaru; zasady i metody konstruowania kwestionariusza; skale do pomiaru postaw; błędy w konstrukcji kwestionariusza). 7. Praktyczna budowa instrumentu pomiarowego – kwestionariusza do badań własnych w zespole. 8. Zbieranie danych, budowa bazy danych (specyfika zbierania danych ankietowych; błędy związane z przeprowadzaniem badania ankietowego, metody redukcji; kodowanie danych; zasady budowy komputerowej bazy danych). 9. Praktyczne zbieranie danych, budowa komputerowej bazy danych. 10. Zasady analizy i interpretacji danych uzyskanych z badań marketingowych. 11. Metody prezentacji i oceny wyników badania marketingowego (zasady opracowywania raportu z badań). 12. Opracowanie raportu z badań marketingowych. 13. Prezentacja raportu z przeprowadzonych badań marketingowych. 14. Podsumowanie i zaliczenie zajęć. 		
12. Narzędzia/metody dydaktyczne		
1. Wykład z wykorzystaniem prezentacji multimedialnej		
2. Analiza przypadków		
3. Dyskusja		
4. Praca w grupach		
13. Sposoby oceny (cząstkowe, końcowe)		
1. Aktywny udział w zajęciach		
2. Prezentacja projektu grupowego badań marketingowych na ćwiczeniach		
3. Kolokwium zaliczeniowe z treści ćwiczeniowych		
4. Kolokwium pisemne obejmujące treści wykładu		
14. Obciążenie pracą studenta		

Forma aktywności	liczba godzin
1. Zajęcia z bezpośrednim udziałem nauczyciela oraz konsultacje	40
2. Nakład pracy studenta	10
suma	50
liczba punktów ECTS	2
15. Literatura	
Literatura podstawowa:	
1. Milic-Czerniak R. (red.), Badania marketingowe: nowe metody badań i zastosowania, Difin, Warszawa, 2019.	
2. Mazurek-Łopacińska K. (red.), Badania marketingowe: metody, techniki i obszary aplikacji na współczesnym rynku, PWN, Warszawa, 2016.	
3. Lutostański M. J., Łebkowska A., Protasiuk M. (red.), Badanie rynku: jak zrozumieć konsumenta?, PWN, Warszawa, 2021.	
Literatura uzupełniająca:	
1. R. Rajagopal. Marketing Research: Fundamentals Process, and Implications. Hauppauge, N.Y. : Nova. 2018 (eBook).	
2. Mazurek-Łopacińska K., Sobocińska M., Badania marketingowe wobec nowych trendów w otoczeniu, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu, Wrocław, 2021.	
16. Formy oceny – szczegóły	
<p>Na ćwiczeniach realizowane będą prace projektowe 3-4 osobowych zespołach. W pracy projektowej studenci mają do zrealizowania przygotowanie, przeprowadzenie i prezentację wyników badania marketingowego oraz zaliczenie kolokwium (zdobycie min. 51% poprawnych odpowiedzi).</p> <p>Kolokwium zaliczeniowe z wykładu obejmuje materiał z wykładu i polega na udzieleniu odpowiedzi na pytania otwarte. Kolokwium składa się z czterech, otwartych pytań, a zaliczenie na przynajmniej ocenę dostateczną związane jest z poprawną i pełną odpowiedzią na dwa pytania. Za poprawne odpowiedzi z kolokwium można uzyskać od 0,5 do 1 punktu. Za pełną odpowiedź na pytanie można otrzymać 1 pkt. Natomiast punktacja i oceny wyglądają następująco:</p> <p>2,0 – mniej niż 2 pkt 3,0 – 2pkt 3,5 – 2,5 pkt 4,0 – 3 pkt 4,5 – 3,5 pkt 5,0 – 4 pkt</p> <p>Metody weryfikacji efektów uczenia się w powiązaniu z kategoriami wiedzy, umiejętności i kompetencji społecznych:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Wiedza: kolokwium zaliczeniowe 2. Umiejętności: studium przypadku 3. Kompetencje społeczne: dyskusja na forum grupy 	
17. Inne przydatne informacje o przedmiocie	
1. Bezpośrednich informacji o problematyce zajęć i treściach programowych udziela Prowadzący w trakcie zajęć i podczas konsultacji.	
2. Zajęcia odbywać się będą w AB.	
3. Zajęcia odbywać się będą zgodnie z aktualnym planem zajęć.	
4. Konsultacje odbywać się będą zgodnie z obowiązującym terminarzem.	