

## Opis zajęć (syllabus): Marketing miast

|                               |                               |             |          |
|-------------------------------|-------------------------------|-------------|----------|
| Nazwa zajęć:                  | <b>Marketing miast</b>        | <b>ECTS</b> | <b>3</b> |
| Nazwa zajęć w j. angielskim:  | 16brak                        |             |          |
| Zajęcia dla kierunku studiów: | <b>Finanse i Rachunkowość</b> |             |          |

|                                                       |                                                |                                         |                                                    |
|-------------------------------------------------------|------------------------------------------------|-----------------------------------------|----------------------------------------------------|
| Język wykładowy: <b>polski</b>                        | Poziom studiów: <b>2</b>                       |                                         |                                                    |
| Forma studiów:<br><b>stacjonarne i niestacjonarne</b> | Status zajęć:<br><b>kierunkowy - do wyboru</b> | Numer semestru:<br><b>semestr letni</b> |                                                    |
| Rok akademicki, od którego obowiązuje opis (rocznik): |                                                | <b>2020/2021</b>                        | Numer katalogowy:<br><b>EKR-F-2SZ-X-67-KF-2020</b> |

|                                         |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                              |                                                                                                                                                                                                                                                                                              |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                           |
|-----------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Koordynator zajęć:                      | <b>dr hab. Wojciech Pizło, prof. SGGW</b>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                    |                                                                                                                                                                                                                                                                                              |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                           |
| Prowadzący zajęcia:                     | <b>dr hab. Wojciech Pizło, prof. SGGW</b>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                    |                                                                                                                                                                                                                                                                                              |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                           |
| Jednostka realizująca:                  | <b>Katedra Polityki Rozwoju i Marketingu</b>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                 |                                                                                                                                                                                                                                                                                              |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                           |
| Jednostka zlecająca:                    | <b>Wydział Ekonomiczny</b>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                   |                                                                                                                                                                                                                                                                                              |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                           |
| Założenia, cele i opis zajęć:           | <p>a.Diagnoza działań marketingowych realizowanych przez miasta.<br/>b.Przedstawienie głównych uwarunkowań działań marketingowych przez miasta.</p> <p><b>Wykład</b><br/>Przedstawienie koncepcji zajęć, omówienie istoty m.in. systemów gospodarczych państw i organizacji międzynarodowych jako regulatora gry ekonomicznej. Istota marketingu miast - marketingu terytorialnego. Konkurencyjność miast i regionów zagadnienia teoretyczne. Strategie wejścia organizacji na rynki międzynarodowe. Zmiany w otoczeniu międzynarodowym - otoczenie min.: instytucjonalne, kulturowe, polityczne i prawne oraz ekonomiczne. Zachowanie przedsiębiorstw, gospodarstw domowych, turystów w koncepcji marketingu miast. Terytorialny produkt, struktura produktu terytorialnego, w tym marketingowa strategia produktu dla jednostki osadniczej. Promocja miast na rynkach lokalnych, krajowych i międzynarodowych, a w tym marka jako instrument marketingu miast i regionów, optymalizacja wydatków na promocję, media społecznościowe w działalności marketingowej miast. W trakcie wykładu możliwe jest spotkanie z ekspertem (ekspertami) z zakresu marketingu miasta.</p> <p><b>Cwiczenia</b><br/>Przedstawienie koncepcji zajęć, zasad BHP. Przygotowanie koncepcji badań. Delimitacja marketingu miast (marketingu terytorialnego i marketingu miejsca)-dyskusja. Strategie wejścia organizacji na rynki międzynarodowe. Zmiany w otoczeniu międzynarodowym - otoczenie min.: instytucjonalne, kulturowe, polityczne i prawne oraz ekonomiczne. Zachowanie przedsiębiorstw, gospodarstw domowych, turystów w koncepcji marketingu miast. Terytorialny produkt, struktura produktu terytorialnego, w tym marketingowa strategia produktu dla jednostki osadniczej. Promocja miast na rynkach lokalnych, krajowych i międzynarodowych, w tym m.in.: miasta na FB, film w promocji miasta, uczelnie w promocji miasta.</p> |                                                                                                                                                                                                                                                                                              |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                           |
| Formy dydaktyczne, liczba godzin:       | <p>a.wykład - liczba godzin: stacj: 20, niestacj. 12<br/>b.ćwiczenia audytoryjne - liczba godzin: stacj: 4, niestacj. 2<br/>c.ćwiczenia terenowe - liczba godzin: stacj: 6, niestacj. 2</p>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                  |                                                                                                                                                                                                                                                                                              |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                           |
| Metody dydaktyczne:                     | dyskusja, projekt badawczy, konsultacje, grupowy projekt studencki                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                           |                                                                                                                                                                                                                                                                                              |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                           |
| Wymagania formalne i założenia wstępne: | Nie dotyczy                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                  |                                                                                                                                                                                                                                                                                              |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                           |
| Efekty uczenia się:                     | <p><b>Wiedza - Zna i rozumie:</b><br/>1. w pogłębionym stopniu metody pozyskiwania i przetwarzania danych właściwe dla ekonomii i finansów</p>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                               | <p><b>Umiejętności - Potrafi:</b><br/>2. w pogłębionym stopniu wykorzystywać wiedzę podczas doboru źródeł danych, metod, narzędzi, analiz i obliczeń w zakresie zjawisk zachodzących w obszarze finansów i rachunkowości, a także do krytycznej oceny i interpretacji uzyskanych wyników</p> | <p><b>Kompetencje - Jest gotów do:</b><br/>3. uznawania głębokiego znaczenia wiedzy w życiu zawodowym, krytycznej analizy posiadanych jej zasobów oraz poszukiwania jej źródeł wśród ekspertów<br/>4. prowadzenia działalności zawodowej w sposób odpowiedzialny społecznie, przedsiębiorczy, etyczny i zgodny z interesem publicznym, a także rozwijania dorobku zawodowego i podtrzymywania etosu zawodu, a także myślenia w sposób przedsiębiorczy</p> |
| Sposób weryfikacji efektów uczenia się: | egzamin pisemny (efekty: 1,2), ocena wykonania zadania projektowego (efekty: 2,3,4), ocena aktywności w trakcie zajęć (efekty: 2,3,4)                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                        |                                                                                                                                                                                                                                                                                              |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                           |

|                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                              |                                                                                                           |
|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Forma dokumentacji osiągniętych efektów uczenia się:                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                         | prace pisemne, złożone projekty, karty oceny studenta (w tym na listach obecności)                        |
| Elementy i wagi mające wpływ na ocenę końcową:                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                               | egzamin pisemny - 50%, ocena wykonania zadania projektowego - 40%, ocena aktywności w trakcie zajęć - 10% |
| Miejsce realizacji zajęć:                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                    | sala dydaktyczna (wykładowa/ćwiczeniowa)                                                                  |
| Literatura podstawowa i uzupełniająca:                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                       |                                                                                                           |
| 1. Zbiorca. 2015.: Marketing terytorialny. Nowe obszary i narzędzia. edu-Libri. Kraków-Legionowo.<br>2. Zbiorca 2012: Konkurencyjność regionalna. Koncepcje. Strategie. Przykłady. PWN. Warszawa.<br>3. Szromek A. 2008, Marketing terytorialny. Miasto i region na rynku. Oficyna a Wolters Kluwer business. Kraków.<br>4. Pizło W. 2019: Marketing międzynarodowy - europejski punkt widzenia. SGGW. Warszawa.<br>5. Zbiorca. 2011: Przedsiębiorstwo. Region. Rozwój. Difin. Warszawa.<br>6. Tuziak A., 2013: innowacyjność w endogenicznym rozwoju regionu peryferyjnego. Studium socjologiczne. SCHOLAR. Warszawa.<br>7. Chudziński J. Nowakowska A. Przygodzki Z. 2007: Region i jego rozwój w warunkach globalizacji. CEDEWU. Warszawa.<br>8. Mazurkiewicz-Pizło A. Pizło W., 2017: Marketing. Wiedza ekonomiczna i aktywność na rynku. PWN. Warszawa. |                                                                                                           |
| Uwagi:                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                       |                                                                                                           |

|                                                                                                                                                                                                     |                       |
|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------|
| <b>Wskaźniki ilościowe charakteryzujące moduł/przedmiot:</b>                                                                                                                                        |                       |
| Szacunkowa sumaryczna liczba godzin pracy studenta (kontaktowych i pracy własnej) niezbędna dla osiągnięcia zakładanych dla zajęć efektów uczenia się - na tej podstawie należy wypełnić pole ECTS: | <b>81/76</b>          |
| łączna liczba punktów ECTS, którą student uzyskuje na zajęciach wymagających bezpośredniego udziału nauczycieli akademickich lub innych osób prowadzących zajęcia:                                  | <b>2.08/1.68 ECTS</b> |

| <b>Tabela zgodności kierunkowych efektów uczenia się z efektami przedmiotu:</b> |                                                                                                                                                                                                                                                    |                                                          |                                           |
|---------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------|-------------------------------------------|
| Kategoria efektu                                                                | Efekty uczenia się dla zajęć:                                                                                                                                                                                                                      | Odniesienie do efektów dla programu studiów dla kierunku | Oddziaływanie zajęć na efekt kierunkowy*) |
| Wiedza                                                                          | 1. w pogłębionym stopniu metody pozyskiwania i przetwarzania danych właściwe dla ekonomii i finansów                                                                                                                                               | FIR2_KW02                                                | 2                                         |
|                                                                                 |                                                                                                                                                                                                                                                    |                                                          |                                           |
| Umiejętności                                                                    | 2. w pogłębionym stopniu wykorzystywać wiedzę podczas doboru źródeł danych, metod, narzędzi, analiz i obliczeń w zakresie zjawisk zachodzących w obszarze finansów i rachunkowości, a także do krytycznej oceny i interpretacji uzyskanych wyników | FIR2_KU01                                                | 3                                         |
|                                                                                 |                                                                                                                                                                                                                                                    |                                                          |                                           |
| Kompetencje                                                                     | 3. uznawania głębokiego znaczenia wiedzy w życiu zawodowym, krytycznej analizy posiadanych jej zasobów oraz poszukiwania jej źródeł wśród ekspertów                                                                                                | FIR2_KK01                                                | 3                                         |
|                                                                                 | 4. prowadzenia działalności zawodowej w sposób odpowiedzialny społecznie, przedsiębiorczy, etyczny i zgodny z interesem publicznym, a także rozwijania dorobku zawodowego i podtrzymywania etosu zawodu, a także myślenia w sposób przedsiębiorczy | FIR2_KK02                                                | 1                                         |

\*) 3 – zaawansowany i szczegółowy, 2 – znaczący, 1 – podstawowy