

Zamiejscowy Wydział Leśny w Hajnówce

Nazwa programu kształcenia (kierunku)	Leśnictwo		Poziom i forma studiów	Studia I stopnia stacjonarne		
Specjalność:	Gospodarowanie na obszarach przyrodniczo cennych		Ścieżka dyplomowania:	Ogólnoakademicka		
Nazwa przedmiotu:	Marketing produktów leśnych		Kod przedmiotu:	L7043A		
Rodzaj przedmiotu:	obieralny	Semestr: VII	Punkty ECTS	4		
Liczba godzin w semestrze:	W - 30	C- 15	L-	P-	Ps-	S-
Przedmioty wprowadzające	<p><i>Wpisz przedmioty lub "</i> - Matematyka, ekonomia, ekonomika leśnictwa, organizacja i zarządzanie gospodarstwem leśnym</p>					
Założenia i cele przedmiotu:	<p>Wykorzystanie wiedzy marketingowej w zarządzaniu podmiotami leśnymi i sprzedaży produktów leśnych, a w szczególności zasad i procedur sprzedaży drewna.</p>					
Forma zaliczenia	<p><i>Wykład - kolokwium (test) ; ćwiczenia - kolokwium (test)</i></p>					
Treści programowe:	<p>Marketing - wprowadzenie, istota i znaczenie marketingu. Historia marketingu i jego rodzaje. Zachowanie nabywców na rynku. Segmentacja rynku. Produkt. Wprowadzenie na rynek nowych produktów. Cena - najważniejszy instrument marketingu. Dystrybucja. Hurt i detal. Promocja. Marketing produktów leśnych w PGL LP. Zasady sprzedaży drewna w PGL LP (sprzedaż ofertowa w PGL LP, serwis aukcyjny "e-drewno", aukcje i submisje, sprzedaż detaliczna). Zasady organizacji sprzedaży drewna na rynku krajowym. Zasady sprzedaży drewna na rynkach zagranicznych (Austria, Niemcy, Szwecja, Finlandia). Zasady ewidencji surowca drzewnego w PGL LP.</p>					
Efekty kształcenia	<p><i>Zapisać minimum 4, maksimum 8 efektów kształcenia zachowując kolejność: wiedza-umiejętności-kompetencje. Każdy efekt kształcenia musi być weryfikowalny.</i></p>			<p><i>Odniesienie do kierunkowych efektów kształcenia</i></p>		
EK1	<p>ma podstawową wiedzę z zakresu matematyki, ekonomii i ekonomiki leśnictwa wykorzystywaną w marketingu produktów leśnych</p>			L1_W01		
EK2	<p>ma wiedzę w zakresie funkcjonowania podmiotów gospodarczych, ich zarządzania, nadzoru, logistyki, kontroli i certyfikacji zajmujących się sprzedażą i obrotem produktów leśnych (drzewnych)</p>			L1_W18		
EK3	<p>potrafi dokonać wstępnej syntezy i analizy ekonomicznej podejmowanych działań inżynierskich</p>			L1_U14		
EK4	<p>posiada umiejętności pracy indywidualnej i samodzielnego rozwiązywania problemów</p>			L1_K05		
EK5	<p>potrafi myśleć i działać w sposób kreatywny i przedsiębiorczy</p>			L1_K05		
EK6						
EK7						
EK8						

Bilans nakładu pracy studenta (w godzinach)	Udział w wykładach	30 X 1h=	30
	Udział w ćwiczeniach	15 X 1h=	15
	Udział w konsultacjach związanych z ćwiczeniami	1 X 10h=	10
	Przygotowanie do kolokwium z ćwiczeń	1 X 10h=	10
	Przygotowanie do kolokwium z wykładów	1X 15h+2h=	17
			RAZEM:
Wskaźniki ilościowe	Nakład pracy studenta związany z zajęciami wymagającymi bezpośredniego udziału nauczyciela: 30+15 +10 +2	57	ECTS 2
	Nakład pracy studenta związany z zajęciami o charakterze praktycznym: 15+10+10+15	50	2
Literatura podstawowa:	<p>Podstawy marketingu, praca zbiorowa pod red. J. Altkorna, Instytut Marketingu, Kraków 2004. Michalski E., Marketing. Podręcznik akademicki, PWN, Warszawa 2003. Marketing. Koncepcja skutecznych działań, praca zbiorowa pod redakcją L. Grabarskiego, PWE, Warszawa 2011. Zarządzenia i decyzje DGLP strony www - www.zilp.lasy.gov.pl/drewno (Portal Leśno-Drzewny); www.e-drewno.pl (serwis aukcyjny LP)</p>		
Literatura uzupełniająca:	<p>Kotler P., Marketing, wydanie 11, Dom Wydawniczy Rebis Warszawa 2005 Mruk H. 1996: Podstawy marketingu, Wyd. AE Poznań. Biblioteczka Leśniczego (wybrane zeszyty), Las Polski (wybrane numery).</p>		
Nr efektu kształcenia	Metoda weryfikacji efektu kształcenia	Forma zajęć (jeśli jest więcej niż jedna), na której zachodzi weryfikacja	
EK1	kolokwium końcowe - wykłady	W	
EK2	kolokwium końcowe - wykłady	C, W	
EK3	kolokwium końcowe - ćwiczenia	C	
EK4	kolokwium końcowe - ćwiczenia	C	
EK5	kolokwium końcowe - ćwiczenia	C	
EK6			
EK7			
EK8			
Jednostka realizująca:	ZWL PB w Hajnówce	Osoby prowadzące:	<i>dr inż. Tomasz Ginszt</i>
Data opracowania programu:	8-11-2013	Program opracował(a):	<i>dr inż. Tomasz Ginszt</i>