

STUDY MODULE DESCRIPTION FORM		
Name of the module/subject Price Management		Code 1011102331011145024
Field of study Engineering Management - Full-time studies -	Profile of study (general academic, practical) (brak)	Year /Semester 2 / 3
Elective path/specialty Marketing and Company Resources	Subject offered in: Polish	Course (compulsory, elective) elective
Cycle of study: Second-cycle studies	Form of study (full-time, part-time) full-time	
No. of hours Lecture: 15 Classes: 15 Laboratory: - Project/seminars: -		No. of credits 3
Status of the course in the study program (Basic, major, other) (brak)		(university-wide, from another field) (brak)
Education areas and fields of science and art		ECTS distribution (number and %)
Responsible for subject / lecturer: prof. dr hab. inż. Władysław Mantura email: wladyslaw.mantura@put.poznan.pl tel. 061 665 34 04 Wydział Inżynierii Zarządzania ul. Strzelecka 11 60-965 Poznań		
Prerequisites in terms of knowledge, skills and social competencies:		
1	Knowledge	Ma podstawową wiedzę z rachunkowości oraz nauk o zarządzaniu.
2	Skills	Potrafi zinterpretować i opisać rynkowy mechanizm kształtowania się cen oraz procesy ekonomiczne w przedsiębiorstwie.
3	Social competencies	Ma świadomość społecznego kontekstu działalności przedsiębiorstw w zakresie ustalania cen.
Assumptions and objectives of the course: Celem przedmiotu jest nabycie wiedzy, umiejętności i kompetencji w zakresie pojęć, zagadnień i metod występujących w zarządzaniu cenami w przedsiębiorstwie przemysłowym.		
Study outcomes and reference to the educational results for a field of study		
Knowledge:		
1. Ma wiedzę o miejscu i znaczeniu zarządzania cenami w działalności przedsiębiorstwa przemysłowego. - [K2A_W01] 2. Zna terminologię i zakres problematyki w zarządzaniu cenami. - [K2A_W05] 3. Zna i rozumie funkcje, strategie, czynniki cenotwórcze i metody w zarządzaniu cenami. - [K2A_W08] 4. Ma wiedzę o marketingowych aspektach zarządzania cenami. - [K2A_W09]		
Skills:		
1. Potrafi opisać i analizować zjawiska rynkowe dotyczące zarządzania cenami. - [K2A_U01] 2. Umie zastosować metody kształtowania cen zbytu. - [K2A_U04] 3. Umie podejmować decyzje dotyczące rozwiązań w zakresie zarządzania cenami. - [K2A_U06] 4. Potrafi formułować i analizować zagadnienia i problemy występujące w zarządzaniu cenami. - [K2A_U02] 5. Posiada umiejętność samodzielnego proponowania rozwiązań konkretnego problemu zarządczego i przeprowadzenia procedury podjęcia rozstrzygnięć, w tym zakresie - [K2A_U07]		
Social competencies:		
1. Ma świadomość potrzeby ciągłego samokształcenia w zakresie cenotwórczości. - [K2A_K03] 2. Ma świadomość znaczenia cen w życiu społecznym i gospodarczym. - [K2A_K05] 3. Jest przygotowany do aktywnego uczestniczenia w zespołach i organizacjach prowadzących działania cenotwórcze. - [K2A_K06]		

Assessment methods of study outcomes		
<p>Ocena formująca: w zakresie ćwiczeń: na podstawie oceny bieżącego postępu realizacji zadań w zakresie wykładów: na podstawie odpowiedzi na pytania dotyczące materiału omówionego na poprzednich wykładach. Ocena podsumowująca: Zaliczenie wykładów w formie testu. Zaliczenie kolokwium z ćwiczeń.</p>		
Course description		
<p>Definicja ceny. Istota i podstawowe funkcje ceny w mechanizmie regulacji rynkowej. Zarządzanie cenami jako funkcja marketingu. Uwarunkowania i problemy zarządzania cenami. Podstawowe funkcje zarządzania cenami. Strategie cenowe. Typologia i specyfikacja czynników cenotwórczych. Metody wyznaczania ceny zbytu. Różnicowanie i zmiany ceny zbytu. Problemy etyczne w zarządzaniu cenami.</p>		
Basic bibliography:		
<p>1. Zarządzanie cenami, Mantura W., Wyd. Politechniki Poznańskiej, Poznań, 2011 2. Marketingowe strategie cen, Karasiewicz G., PWE, Warszawa, 1997 3. Zarządzanie cenami, Simon H., Wyd. Naukowe PWN, Warszawa, 1996</p>		
Additional bibliography:		
<p>1. Strategie cenowe, Waniowski P., PWE, Warszawa, 2003</p>		
Result of average student's workload		
Activity	Time (working hours)	
1. Wykład	15	
2. Ćwiczenia	15	
3. Konsultacje	10	
4. Egzamin	2	
5. Praca własna studenta	40	
Student's workload		
Source of workload	hours	ECTS
Total workload	82	3
Contact hours	42	2
Practical activities	30	1