|  |  |
| --- | --- |
| **Rodzaj i oznaczenie** | ST – kursy z zakresu umiejętności miękkich i transferowalnych |
| **Tytuł kursu** | Marketing communication in technology commercialisation |
| **Tytuł w języku polskim** | Komunikacja marketingowa w komercjalizacji technologii |
| **Język prowadzenia zajęć** | Angielski |
| **Prowadzący** | Dr hab. inż. Magdalena Grębosz-Krawczyk, prof. PŁ ([0000-0001-8339-2270](https://orcid.org/0000-0001-8339-2270))  Dr inż. Dagna Siuda (0000-0002-9161-1354) |
| **Forma zajęć i liczba godzin** | |  | **Wykład** | **Ćwiczenia** | **Laboratorium** | **Projekt** | **Seminarium** | **Inne** | **Suma godzin** | | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | | Godziny kontaktowe | 5 | 0 | 0 | 10 | 0 | 0 | 15 | | Czy e-learning | Nie | Nie | Nie | Nie | Nie | Nie |  | | Kryteria oceny (waga) | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 1,00 | 0,00 | 0,00 | 1,00 | |
| **Zakres kursu** | WYKŁAD   1. Specyfika strategii promocji na rynku B2B. 2. Narzędzia promocji w obszarze komercjalizacji technologii. 3. Przygotowanie i prezentacja oferty.   PROJEKT   1. Przygotowanie strategii promocji projektu w obszarze komercjalizacji technologii. |
| **Forma zaliczenia** | Raport – 50%  Prezentacja – 50% |
| **Uwagi** | - |
| **Aktualizacja** | 04.04.2019 |

|  |  |
| --- | --- |
| **Type and description** | ST |
| **Course name** | Marketing communication in technology commercialisation |
| **Course name in Polish** | Komunikacja marketingowa w komercjalizacji technologii |
| **Language of instruction** | English |
| **Course coordinator and academic teachers** | Dr hab. inż. Magdalena Grębosz-Krawczyk, prof. PŁ ([0000-0001-8339-2270](https://orcid.org/0000-0001-8339-2270))  Dr inż. Dagna Siuda (0000-0002-9161-1354) |
| **Form of classes and number of teaching hours** | |  | **Lecture** | **Tutorials** | **Laboratory** | **Project** | **Seminar** | **Other** | **Total of teaching hours during semester** | | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | | Contact hours | 5 | 0 | 0 | 10 | 0 | 0 | 15 | | E-learning | No | No | No | No | No | No |  | | Assessment criteria (weightage) | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 1,00 | 0,00 | 0,00 | 1,00 | |
| **Course organisation and content** | LECTURE  1. The specifics of the promotion strategy on the B2B market.  2. Promotional tools in the area of technology commercialization.  3. Preparation and presentation of the offer.  PROJECT  1. Preparation of a project of promotion strategy in the area of technology commercialization. |
| **Assessment methods** | Report – 50%  Presentation – 50% |
| **Comments** | - |
| **Last update** | 04.04.2019 |