|  |  |
| --- | --- |
| **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** | WYKŁAD1. Specyfika strategii promocji na rynku B2B.
2. Narzędzia promocji w obszarze komercjalizacji technologii.
3. Przygotowanie i prezentacja oferty.

PROJEKT1. 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** | LECTURE1. 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.PROJECT1. 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 |