



**UNIWERSYTET
MIKOŁAJA KOPERNIKA
W TORUNIU**

Wydział Nauk Ekonomicznych
i Zarządzania

Moduł marketingowy

Zajęcia na module prowadzą
pracownicy **Katedry Zachowań
Organizacyjnych i Marketingu**



Kierownik

Katedry:

prof. dr hab. Aldona
Glińska-Neweś

dr hab. Justyna Łapińska, prof. UMK

dr hab. Dawid Szostek, prof. UMK

dr Iwona Escher

dr Joanna Petrykowska

dr hab. Krzysztof Celuch

dr Paweł Brzustewicz

dr Mariusz Lewandowski



Jaki jest cel kształcenia
na module?

Naszym celem jest przekazanie studentom **specjalistycznej wiedzy z zakresu marketingu.**

Potrafi **praktycznie wykorzystać** zdobytą wiedzę marketingową. Ma umiejętność projektowania i realizacji szerokiej gamy **działań marketingowych.**

Co potrafi student
po ukończeniu modułu?



Moduł marketingowy: co nas wyróżnia?

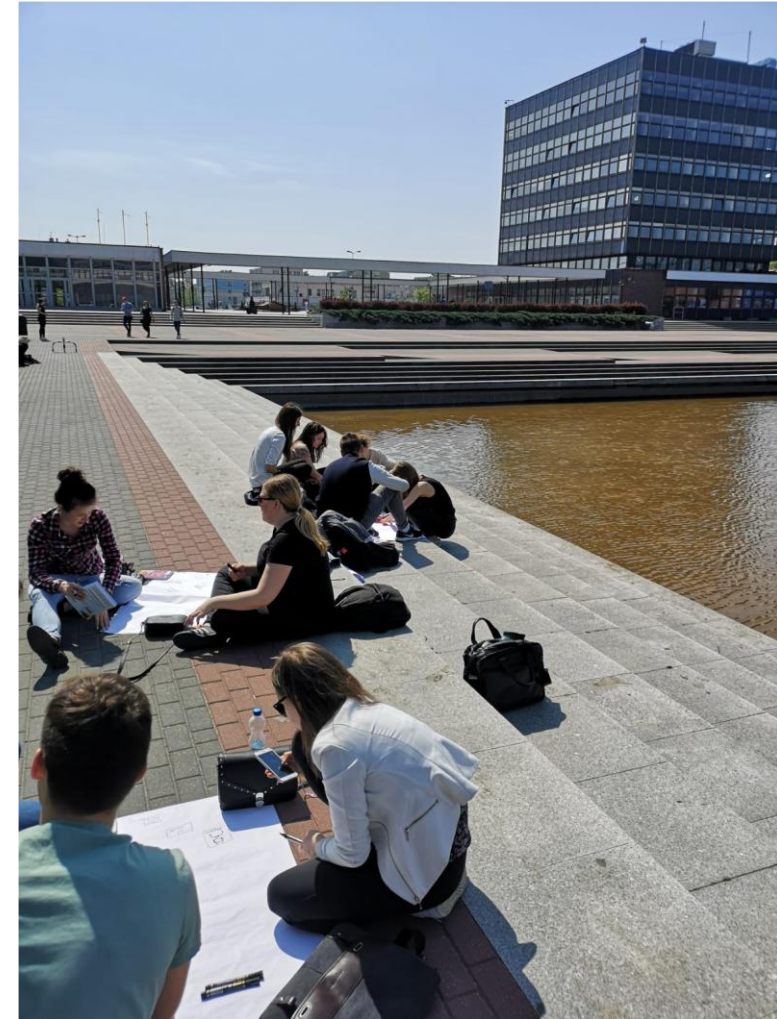


UNIWERSYTET
MIKOŁAJA KOPERNIKA
W TORUNIU
Wydział Nauk Ekonomicznych
i Zarządzania

Warsztatowa forma większości zajęć



Studenci modułu (2018/2019) podczas zajęć w terenie



Moduł marketingowy: co nas wyróżnia?



UNIWERSYTET
MIKOŁAJA KOPERNIKA
W TORUNIU
Wydział Nauk Ekonomicznych
i Zarządzania

Duży nacisk na połączenie **wiedzy**
teoretycznej z aktywnością
praktyczną studentów

Przykład? Studenci III roku modułu wraz ze
Studenckim Kołem Marketingu organizują
cykliczną międzynarodową konferencję naukową
pt. „Porozmawiajmy o satysfakcji”

Toruń, Hotel Bulwar, 15.04.2019 r.

Toruń, UMK, 20.04.2020 r.

Toruń, UMK, 26.04.2021 r.



Moduł marketingowy: Co nas wyróżnia?



UNIWERSYTET
MIKOŁAJA KOPERNIKA
W TORUNIU
Wydział Nauk Ekonomicznych
i Zarządzania

- 👉 10:00 - Satysfakcja w biznesie - dr Krzysztof Celuch, WNEiZ UMK
- 👉 10:15 - Keynote: Designing experiences of the future - prof. Barbara Neuhofer, FH Salzburg
- 👉 10:30 - Jak budować satysfakcję klienta z użyciem social media? - Mariusz Lewandowski, WNEiZ UMK
- 👉 10:45 - Satysfakcja poprzez podróże motywacyjne - Agnieszka Słowik, Flower Travel
- 👉 11:00 - Dyskusja: Satysfakcja w pracy event managera - moderacja: Magdalena Kondas, MeetingPlanner.pl, Agata Kondracka, współzałożycielka i współwłaścicielka agencji MindBlowing, Artur Półgrabia, prezes zarządu agencji Ibento, Artur Szczęsny, CEO agencji Rebelia Media Group
- 👉 11:30 - Przerwa kawowa
- 👉 12:00 - Wolontariat pracowniczy, czyli satysfakcja 360 stopni - prof. Aldona Glińska-Noweś, WNEiZ UMK
- 👉 12:15 - Czy targi dają satysfakcję? - Żaneta Berus, In2Win Business Consulting
- 👉 12:30 - Jak dzielić się satysfakcją? - Krzysztof Łobodziński, Radio Kolor 103 FM
- 👉 12:45 - Społeczna odpowiedzialność biznesu a satysfakcja - Izabela Sałamacha, ekspert ds. komunikacji w obszarze healthcare & CSR
- 👉 13:00 - Satysfakcja w hotelarstwie - TOP 10 - Przemysław Koniecznyński, ACCOR
- 👉 13:15 - Dlaczego satysfakcja klienta jest tak ważna? - Agnieszka Krajnik, Provident



Program konferencji „Porozmawiajmy o satysfakcji” Edycja #2

Toruń, UMK, 20.04.2020 r.

Moduł marketingowy: Co nas wyróżnia?



UNIWERSYTET
MIKOŁAJA KOPERNIKA
W TORUNIU
Wydział Nauk Ekonomicznych
i Zarządzania



Fot. Nadestana

Toruń: Studenckie Koło Marketingu zorganizowało ciekawą konferencję

W poniedziałek odbyła się pierwsza konferencja „Porozmawiajmy o satysfakcji” zorganizowana przez Studenckie Koło Marketingu i studentów III roku zarządzania modułu marketingowego na Uniwersytecie Mikołaja Kopernika w Toruniu we współpracy z dyrektorem Hotelu Bulwar – Anną Urbańską. Pomysłodawcą był dr Krzysztof Celuch, który zmotywował grupę organizatorów. Wspólnie udowodnili, że można wyjść poza ściany uczelni i w nieszablony sposób połączyć teorię z praktyką.

Na wydarzenie zaproszono pięciu prelegentów, byli nimi: Michał Fiałkowski z firmy Media4Racing, Mariusz Maciejewski z Cinema City Toruń Czerwona Droga, Anna Urbańska z Hotelu Bulwar, dr Dawid Szostek z Centrum Funduszy Europejskich oraz Grzegorz Chudzik z firmy KOPEL.

Michał Fiałkowski w swoim wystąpieniu zwrócił uwagę na wysokie znaczenie social media w budowaniu relacji sportowców z otoczeniem i konieczności uświadamiania wielkości tego znaczenia. Pokazał także, jak trudne może być zastosowanie wskaźników satysfakcji klienta i przełożenie ich na rzeczywisty obraz sytuacji.

Drugim prelegentem był Mariusz Maciejewski, który skupił się na ukazaniu badania tajemniczego klienta jako narzędzia oceny jakości obsługi. Po podaniu krótkiej genezy, przedstawił zalety i wady tej metody. Podsumowując przyznał, że badanie to nie oddaje precyzyjnie jakości obsługi, co jest spowodowane brakiem dokładności w ankiecie, wymuszaniem obsługi szablonowej, a także faktem, iż ocena może zależeć od dnia, humoru badacza i wielu innych losowych czynników.

Po przerwie kawowej dla uczestników wystąpiła Anna Urbańska. Opowiedziała o zmianach, jakie nastąpiły w hotelu przez ostatnie 10 lat. Były one podyktowane zmieniającymi się oczekiwaniami klientów, u których wraz z postępem technologicznym rodzą się nowe oczekiwania. Pani Dyrektorka Hotelu Bulwar podzieliła swoją prelekcję na trzy części, wyróżniając w ten sposób trzy rodzaje klientów: klienta hotelowego, klienta restauracyjnego oraz klienta konferencyjnego. Goście z każdej z tych grup zwracają uwagę na inne, często pozornie błahe czynniki. Informacje zwrotne na temat satysfakcji dostarczają głównie przez strony internetowe, gdyż w dzisiejszych czasach nasila się problem z bezpośrednią komunikacją. Zdarza się jednak, że gość przyjdzie osobiście porozmawiać o swoich rozczarowaniach związanych z pobytem. Tylko w takiej sytuacji usługodawca ma bezpośredni i natychmiastowy wpływ na jakość usługi.

Dr Dawid Szostek poruszył tematy związane z satysfakcją z relacji interpersonalnych w pracy. Zauważył, że satysfakcja z pracy istotnie wpływa na satysfakcję w życiu osobistym. Obydwa te wskaźniki zmniejszają ryzyko odejścia pracownika. Prelegent opowiedział także o istocie relacji między pracownikami. Jak się okazuje, zbyt silne relacje między pracownikami nie są pożądane ze strony pracodawcy. Często te relacje są istotniejsze niż nn


dzien**dobry**torun.pl



Ostatnim wystąpił Grzegorz Chudzik. Przedstawił analizę przypadku wprowadzenia narzędzi NPS w firmie KOPEL. Podkreślił także znaczenie drobnych czynności. Np. znaczny wzrost responsywności badania przyniosło umieszczenie go w stopce mailowej. Prelegent opowiedział także o trendach w ocenianiu w mediach społecznościowych, takich jak usunięcie gwiazdek na platformie Facebook. Stwierdził, że aktualnie nacisk kładzie się nie na liczbową ocenę, a na słowne opisanie doświadczenia. Takie opinie i oceny mocniej oddziałują na nowych i potencjalnych klientów. Ważne w relacji z klientem jest także sprawne odpowiadanie na ich zapytania. Aby pozostawać w stałym kontakcie z klientami i utrzymywać z nimi dobre relacje należy odpowiadać na wiadomości w ciągu 10 minut.

https://ddtorun.pl/pl/12_biznes/19674_toru_studenckie_ko_o_marketingu_zorganizowa_o_ciekaw_konferencji.html

Moduł marketingowy: Co nas wyróżnia?



Studenci modułu (III rok, 2018/2019) wraz ze Studenckim Kołem Marketingu na konferencji „Porozmawiajmy o satysfakcji”



Moduł marketingowy: Co nas wyróżnia?



UNIWERSYTET
MIKOŁAJA KOPERNIKA
W TORUNIU
Wydział Nauk Ekonomicznych
i Zarządzania



porozmawiajmy o
SATYSFAKCJI #2

PRELEGENCI



20.04.2020
ONLINE
#pos2

Liczne przykłady z praktyki towarzyszące omawianym treściom

Przykład? Studenci modułu (II i III rok) wraz ze Studenckim Kołem Marketingu gościli w HENKELL & CO. Polska Sp. z o.o. (producent i dystrybutor napojów alkoholowych)

11 marca 2019 r.



Wizyta studyjna obejmowała m.in. :

- spotkanie z Panią Dyrektorem Działu Handlowego
- zwiedzanie magazynów, hal produkcyjnych oraz laboratorium przedsiębiorstwa,
- spotkanie z Dyrektorem ds. marketingu firmy,
- zapoznanie się z głównymi obszarami działania firmy, procesem tworzenia w niej nowych produktów, rodzajami badań realizowanych przy opracowywaniu koncepcji nowych produktów, innowacyjnymi produktami aktualnie wprowadzanymi przez firmę na rynek.

Moduł marketingowy: Co nas wyróżnia?



UNIWERSYTET
MIKOŁAJA KOPERNIKA
W TORUNIU

Wydział Nauk Ekonomicznych
i Zarządzania



Studenci modułu (II i III rok, 2018/2019) wraz ze Studenckim Kołem Marketingu w HENKELL & CO. Polska Sp. z o.o.

Moduł marketingowy: Co nas wyróżnia?



UNIWERSYTET
MIKOŁAJA KOPERNIKA
W TORUNIU

Wydział Nauk Ekonomicznych
i Zarządzania



Studenci modułu (II i III rok, 2018/2019) wraz ze Studenckim Kołem Marketingu w HENKELL & CO. Polska Sp. z o.o.

Moduł marketingowy: co nas wyróżnia?



UNIWERSYTET
MIKOŁAJA KOPERNIKA
W TORUNIU
Wydział Nauk Ekonomicznych
i Zarządzania



Studenci podczas wizyty studyjnej w firmie HENKELL & Freixenet. Polska Sp. z o.o. . z o.o. (08.04.2022)

Moduł marketingowy: co nas wyróżnia?



UNIWERSYTET
MIKOŁAJA KOPERNIKA
W TORUNIU
Wydział Nauk Ekonomicznych
i Zarządzania



Studenci modułu podczas wizyty w firmie HENKELL & Freixenet. Polska Sp. z o.o. 21 kwietnia 2023r.

Moduł marketingowy: co nas wyróżnia?



UNIWERSYTET
MIKOŁAJA KOPERNIKA
W TORUNIU

Wydział Nauk Ekonomicznych
i Zarządzania



Studenci modułu wraz ze studentami I roku Zarządzania oraz II roku KiPwB podczas wizyty studyjnej w firmie HENKELL & Freixenet. Polska Sp. z o.o. . z o.o. (25.04.2025)

Moduł marketingowy: co nas wyróżnia?



UNIwersYTET
MIKOŁAJA KOPERNIKA
W TORUNIU
Wydział Nauk Ekonomicznych
i Zarządzania



Studenci podczas wizyty w firmie HENKELL & Freixenet. Polska Sp. z o.o. (degustacja napojów wytwarzanych w firmie poprzedzająca warsztaty, podczas których studenci, pracując w mniejszych zespołach, opracowywali pomysły na nowe rozwiązania marketingowe dla firmy) 25 kwietnia 2025r.

Moduł marketingowy: co nas wyróżnia?



UNIWERSYTET
MIKOŁAJA KOPERNIKA
W TORUNIU
Wydział Nauk Ekonomicznych
i Zarządzania

Duży nacisk na połączenie **wiedzy teoretycznej** z aktywnością **praktyczną** studentów

Przykład? Zaangażowanie studentów w organizację wirtualnego Dnia Otwartego naszego Wydziału

Toruń, 09.03.2021





Rozwiązywanie **realnych problemów** (realizowanie projektów we współpracy / na zlecenie przedsiębiorstw, liczne studia przypadków)



Studenci modułu (II i III rok) podczas spotkania z Dyrektorem Działu Handlowego firmy HENKELL & CO. Polska Sp. z o.o.



Kształtowanie **umiejętności komunikacyjnych** studentów

Przykład? Stosowanie w trakcie zajęć ćwiczeń wpływających na różne aspekty komunikowania – także komunikowania wizualnego





Wsluchiwanie się w potrzeby studentów

Docenianie pomysłów studentów i proponowanych przez nich rozwiązań

Podczas seminarium licencjackiego (rok akademicki (2016)

Moduł marketingowy: Co nas wyróżnia?



UNIWERSYTET
MIKOŁAJA KOPERNIKA
W TORUNIU
Wydział Nauk Ekonomicznych
i Zarządzania

Pozytywne relacje w grupie studenckiej i po ukończeniu studiów na module



Moduł marketingowy 2017-2019



Moduł marketingowy 2015-2017

Moduł marketingowy: Co nas wyróżnia?



UNIWERSYTET
MIKOŁAJA KOPERNIKA
W TORUNIU
Wydział Nauk Ekonomicznych
i Zarządzania

Pozytywne relacje w grupie studenckiej i po ukończeniu studiów na module



Studentki modułu marketingowego (rok akademicki 2014-2016)



Studenci modułu marketingowego 2020-2022

Moduł marketingowy: Co nas wyróżnia?



UNIWERSYTET
MIKOŁAJA KOPERNIKA
W TORUNIU
Wydział Nauk Ekonomicznych
i Zarządzania

Pozytywne relacje w grupie studenckiej i po ukończeniu studiów na module



Studenci modułu marketingowego (rok akademicki 2024-2026)

Moduł marketingowy: co nas wyróżnia?



UNIWERSYTET
MIKOŁAJA KOPERNIKA
W TORUNIU
Wydział Nauk Ekonomicznych
i Zarządzania

Sympatyczna i życzliwa kadra wykładowców 😊



Program kształcenia na module marketingowym



UNIwersytet
MIKOŁAJA KOPERNIKA
W TORUNIU
Wydział Nauk Ekonomicznych
i Zarządzania

Nazwa przedmiotu	Forma zaliczenia	Razem godzin	
		Wykład	Ćwiczenia
Jakościowe badania marketingowe	egzamin	30	15
Marketing społeczny	zaliczenie	15	15
Zarządzanie wizerunkiem organizacji NOWOŚĆ	zaliczenie	15	15
Public relations i sponsoring	egzamin	15	15
Zarządzanie reklamą NOWOŚĆ	egzamin	15	15
Marketing produktów luksusowych	zaliczenie	15	15
Social media w marketingu	egzamin	15	30
Influencer marketing NOWOŚĆ	zaliczenie	15	15
Marketingowe zarządzanie przedsiębiorstwem	zaliczenie	15	15
Zrównoważone zachowania nabywców NOWOŚĆ	egzamin	15	15



Stawiamy na **konwersacyjną formę zajęć**, która pozwala na przełamywanie barier i kształtowanie umiejętności komunikacyjnych studentów.





Jak przyszło na **prawdziwych marketingowców**, obserwujemy zmiany, jakie zachodzą w **praktyce biznesowej i w teorii marketingu** oraz **wsluchujemy się w potrzeby naszych klientów (studentów)**.

Na tej podstawie **stale aktualizujemy treści zajęć** i wprowadzamy **nowe formy dydaktyczne**.





Nasi studenci:

Projektują kampanie reklamowe, strategie **public relations** oraz działania z zakresu **sponsoringu**

Uczą się jak zarządzać **wizerunkiem organizacji** oraz zaprojektować **systemy identyfikacji wizualnej firmy**

Poznają, jak można marketing wykorzystać w **celach społecznych**

Uczą się, jak przygotować **strategiczne plany marketingowe**

Poznają specyfikę **influencer marketingu** oraz zasady zastosowania **social media** w działalności marketingowej

Poznają specyfikę **zrównoważonych zachowań nabywców**

Uczą się jak realizować **jakościowe badania marketingowe**, które swoje korzenie mają w badaniach psychologicznych a nie statystycznych

Poznają specyfikę **marketingu produktów luksusowych**



Na module doskonale odnajdą się osoby:

- dla których ważne jest łączenie **teoretycznej wiedzy** marketingowej z **praktyką**,
- które chcą się sprawdzić przy **rozwiązywaniu realnych marketingowych problemów** konkretnych firm,
- które chcą rozwijać **umiejętności komunikacyjne** oraz **umiejętności pracy w zespole**.





Kończąc **moduł marketingowy** znajdziesz pracę **w każdym typie organizacji**, w której ważne jest **poznawanie i zaspakajanie potrzeb klienta** oraz budowanie z nim **relacji**.

Możesz pracować:

w działach marketingu różnorodnych organizacji (przedsiębiorstw, instytucji on-profit),

w marketingowych agencjach usługowych (agencjach public relations, reklamowych, medialnych, badawczych)

- na stanowiskach: specjalista ds. marketingu i handlu, specjalista ds. reklamy, specjalista ds. public relations, specjalista ds. sprzedaży, menedżer marki, doradca klienta, analityk trendów rynkowych, autor tekstów i sloganów reklamowych, menedżer produktu i wielu innych...

Możesz też kontynuować studia wybierając oferowaną przez nas na II stopniu specjalność: **Nowoczesny marketing**



Osoby, dla których udział w zajęciach to za mało, zapraszamy do **Studenckiego Koła Marketingu.**



Jego członkowie pogłębiają zdobytą wiedzę oraz rozwijają praktyczne umiejętności biorąc udział w **szkoleniach, warsztatach, konferencjach studenckich** oraz działaniach marketingowych realizowanych **wspólnie z różnego rodzaju przedsiębiorstwami i instytucjami.**



<https://www.facebook.com/SKM.UMK>



STUDENCKIE
KOŁO
MARKETINGU

UNIWERSYTET MIKOŁAJA KOPERNIKA



„Cześć, nazywam się Radosław Tatara, do niedawna student WNEiZ na module marketingowym, dziś specjalista ds. marketingu w Inside Park. Teraz jest już z górki, ale nie zawsze tak było. Przez kilka lat "tułałem się" na innych kierunkach, które były niespełnionymi ambicjami moich rodziców. Tak jak większość z Was nie wiedziałem co chcę robić w życiu i jaki kierunek rozwoju będzie dla mnie odpowiedni. Najlepsze decyzje to jednak te które podejmujemy samodzielnie. Marketingiem i biznesem interesowałem się od wielu lat, potrzebowałem tylko odpowiednich ludzi, którzy pokażą mi czym to się je, wesprą i odpowiednio zmotywują, gdy coś idzie nie tak. Korzystając z okazji chciałbym wykładowcom modułu marketingowego, bo to dzięki tym osobom zdobyłem podstawową wiedzę i umiejętności, które teraz pozwalają mi piąć się po szczeblach marketingowej kariery. Przedemną jeszcze wiele pracy, ale gdyby nie start na WNEiZ: nie pracowałbym teraz w tak prężnie rozwijającej się firmie; nie budowałbym własnego zespołu marketingowego; nie pomagałbym innym mniejszym przedsiębiorstwom rozwijać się marketingowo. Właśnie to między innymi robię. Więc jeżeli masz ambicje, chcesz zdobyć dobrze płatną i pewną pracę, bo wiesz że marketing jest na obecnym rynku niezbędny do funkcjonowania każdej organizacji, to moduł marketingowy jest zdecydowanie strzałem w 10”



***Radosław Tatara, student modułu marketingowego w latach 2016-2018**



„...mam ogromne szczęście, że udało mi się trafić na tak wykwalifikowane grono nauczycielskie i wiem już teraz, że trudno będzie mi się z nimi rozstać“.

*** Natalia Gołębiwska (III rok, 2014/2015)**

„... studia na tym module zainspirowały mnie do prowadzenia bloga marketingowego <http://lenkowski.net>“

• Marcin Lenkowski (III rok, 2014/2015)

„...prowadzący zajęcia na module marketingowym swą życzliwością, otwartością i umiejętnością przekazania wiedzy sprawiają, że zajęcia są niezwykle interesujące...“

• Paulina Piotrowska (III rok, 2014/2015)

„... na zajęciach oprócz suchej teorii jest dużo zadań praktycznych...“

• Edyta Marulewska (III rok, 2014/2015)

„ ...jestem bardzo zadowolona z wyboru modułu marketingowego. Dzięki poszerzeniu wiedzy na temat marketingu udało mi się znaleźć pracę w dziale marketingu w prestiżowej firmie...“

• Agata Szymańska (III rok, 2014/2015)

„...na tym module nie uczymy się tylko teorii, ale w większości robimy projekty...“

• Anna Rostkowska (III rok, 2014/2015)

„...warto iść na ten moduł, bo widać, że prowadzącym zależy na studentach, na jakości i formie przekazywanej wiedzy...“

• Angelika Malinowska (III rok, 2014/2015)

„...wykładowcy są mili i widać, że nauczają marketingu z pasją...“

• Kinga Hinczewska (III rok, 2014/2015)

„...przedmioty modułowe nie są trudne wymagają raczej kreatywności i zaangażowania niż uczenia się na pamięć...“

• Emilia Dawidzińska (III rok, 2014/2015)

„... przedmioty prowadzone są ciekawie, a wykładowcy pokazują inne spojrzenie na wiele aspektów i zjawisk zachodzących w naszym otoczeniu...“

• Kinga Jasieniecka (III rok, 2014/2015)

„Szeroki wachlarz przedmiotów pozwala naprawdę zrozumieć, czym jest marketing, jak go stosować i krytycznie oceniać działania z nim związane”

• Dominik Zieliński (III rok, 2018/2019)

„Na module znalazłam nie tylko teorię, ale mnóstwo praktyki. Część zadań już wykorzystywałam w pracy. Jest to chyba najbardziej praktyczny moduł na wydziale!”

• Katarzyna Grąbczewska (III rok, 2018/2019)

„Prowadzący potrafią zmotywować do praktycznego wykorzystania przekazanej wiedzy. Moduł spełnia oczekiwania osób, które interesują się marketingiem i/lub chcą wiedzieć więcej.“

• Justyna Jabłońska (III rok, 2018/2019)



Moduł marketingowy 2015-2017

„Moduł marketingowy jest bardzo przyjazny dla studentów od strony programu i prowadzących. Jest dużo zajęć i zadań praktycznych, które ułatwiają zdobycie doświadczenia oraz nawiązywanie kontaktów. Moduł daje szerokie możliwości rozwoju.”

• Weronika Kochanek (III rok, 2018/2019)



LUBIĘ MODUŁ MARKETINGOWY, PONIEWAŻ:

„... na zajęciach panuje miła atmosfera; dowiaduję się wielu rzeczy, które mogą przydać się w przyszłości; wykonuję projekty, dzięki którym rozwijam swoje działania i umiejętności ...“

• **Adrian Zwoliński (III rok, 2015/2016)**

„... są tu ciekawe przedmioty, a zajęcia są prowadzone w interesujący sposób. Na zajęciach panuje miła atmosfera ,można liczyć na wsparcie prowadzącego....“

• **Agata Puchała (III rok, 2015/2016)**

„... zajęcia są prowadzone w sposób ciekawy tak, aby zainteresować studentów danym tematem....“

• **Milena Zielińska (III rok, 2015/2016)**

„... mamy ciekawe zajęcia. Prowadzi je wielu młodych doktorów i magistrów, którzy do każdego tematu prezentują nam przykłady z życia wzięte, dzięki czemu zajęcia są o wiele bardziej interesujące....“

• **Paulina Chyllińska (III rok, 2015/2016)**

„ ... można się tutaj dowiedzieć wielu nie tylko teoretycznych, ale bardzo dużo praktycznych rzeczy, które przydadzą się nam nie tylko w życiu zawodowym, ale również w życiu codziennym. Poza tym atmosfera, jaka tu panuje, jest niezastąpiona....“

• **Jakub Wojnowski (III rok, 2015/2016)**

„...są na nim zajęcia o ciekawej tematyce, które prowadzone są w miłej atmosferze....“

• **Magdalena Zając (III rok, 2015/2016)**

„... jest to moduł, na którym można znaleźć swoją pasję, rozwinąć zainteresowania i nauczyć się jak zostać marketingowcem...“

• **Anna Gamelska (III rok, 2015/2016)**

„... wszystkie zajęcia prowadzone są w formie dialogu prowadzonego ze studentami, a nie monologu....“

• **Jędrzej Pyc (III rok, 2015/2016)**

„... ponieważ jest dużo zajęć praktycznych...“

• **Anna Laks, Paulina Król oraz Monika Kmiec (III rok, 2015/2016)**

„... realizujemy wiele praktycznych projektów, takich jak np. całościowa identyfikacja firmy czy opracowanie kampanii społecznej...“

• **Paula Adamiec (III rok, 2015/2016)**

„... atmosfera jaka panuje na zajęciach jest bardzo pozytywna. Zajęcia prowadzone są w ciekawy sposób, na których uczymy się wielu ciekawych rzeczy oraz rozwijamy swoje pasje i umiejętności. Kadra naukowo-dydaktyczna reprezentuje bardzo wysoki poziom....“

• **Przemysław Dawid (III rok, 2015/2016)**

Opinie naszych absolwentów



UNIWERSYTET
MIKOŁAJA KOPERNIKA
W TORUNIU
Wydział Nauk Ekonomicznych
i Zarządzania

„Z przyjemnością polecam moduł marketingowy jako solidną dawkę praktyki oraz obszerną i łatwą do przyswojenia wiedzę! Doskonale wykształcona i wciąż doszkalająca się kadra na naszym module przy każdej możliwej okazji zaraża studentów entuzjazmem do nauki. Możemy kształcić się w wygodnych salach wykładowych, jak również w świetnie wyposażonych pracowniach. Całość dopina niezwykła atmosfera, którą tworzą zarówno studenci, jak i pracownicy uczelni”

• **Magdalena Ciszek (III rok, 2021/2022)**

„Serdecznie polecam moduł marketingowy głównie dlatego, że uczymy się rzeczy, które w przyszłości wykorzystamy w pracy. Zajęcia to nie tylko teoria, ale również wiele ćwiczeń praktycznych. Częste projekty umożliwiają nam poszerzenie umiejętności pracy w grupie, ale również rozwijają nasze umiejętności i kreatywność. Przedmioty są prowadzone bardzo ciekawie, ale to już zasługa naszych sympatycznych wykładowców! Są to osoby bardzo miłe i pomocne. Uważam, że wykładowcy modułu marketingowego mają ogromny wpływ na to, że jestem tak zadowolona z dokonanego przeze mnie wyboru. Miła atmosfera, które panuje na zajęciach sprawia, że chętnie na nie uczęszczam. Wiedza zdobyta na module marketingowym umożliwi mi nie tylko zdobycie ciekawej pracy, ale również wykorzystanie tych umiejętności w życiu codziennym”.

Klaudia Kośmider (III rok, 2021/2022)

„Moduł marketingowy jest pełen praktycznych zadań, które wykonujemy na zajęciach. Dzięki nim znalazłam prace związane z marketingiem w internecie, a ćwiczenia wykonywane podczas nich pomagają mi podczas codziennej pracy! Bardzo polecam ten moduł jeśli interesują Cię tematy marketingu i mediów społecznościowych 😊”

Julia Pągowska (III rok, 2021/2022)

„Jako studentka modułu marketingowego szczerze go polecam! Przedmioty modułowe pozbawione są ścisłych treści, co w praktyce sprawia, że nie trzeba uczyć się na pamięć obszernych definicji, by zrozumieć szeroko poruszaną podczas wykładów tematykę. W czasie zajęć dowiedzie się nie tylko jak w teorii, ale także zapozna się z tym, jak w praktyce wyglądają szeroko pojęte działania marketingowe. Ten moduł to przede wszystkim działania kreatywne, więc każdy będzie miał szansę rozwijać swoje zdolności i zainteresowania na najwyższym poziomie. Nie żałuję swojego wyboru i gdybym miała podjąć decyzję raz jeszcze, bezwarunkowo byłby to moduł marketingowy!”

Aleksandra Szymańska (III rok, 2021/2022)

„Zdecydowałam się na moduł marketingowy, ponieważ przedmioty dotyczące marketingu na pierwszym roku zaciekały mnie najbardziej ze wszystkich. Były one prowadzone przez wykładowców, którzy potrafili w interesujący sposób przekazać swoją wiedzę i zaciekać światem marketingu. W ostatecznej decyzji utwierdziła mnie pozytywna opinia kolegi, który dwa lata wcześniej również uczęszczał na moduł marketingowy. Wszystkie te czynniki sprawiły, że dokonałam takiego, a nie innego wyboru i jestem bardzo zadowolona 😊”

Klaudia Stawska (III rok, 2021/2022)

Moduł marketingowy: Zapraszamy!



UNIWERSYTET
MIKOŁAJA KOPERNIKA
W TORUNIU
Wydział Nauk Ekonomicznych
i Zarządzania



Moduł marketingowy 2017-2019 wraz z kadrami Katedry Zachowań Organizacyjnych i Marketingu (kwiecień 2019)



Sylabusy wszystkich przedmiotów

(wymagania wstępne, nakład pracy studenta, stosowane metody dydaktyczne, opis,
literatura, efekty kształcenia oraz kryteria oceniania)

znajdują się

w systemie USOSweb

w zakładce Katalog -> Przedmioty