

# KARTA PRZEDMIOTU

## I. Informacje ogólne

**1) Nazwa przedmiotu:**

MARKETING SZTUKI

**2) Prowadzący przedmiot**

dr Anna Rogozińska, ad.

**3) Kod przedmiotu:**

schemat: *kierunek – forma – tryb – nazwa przedmiotu – rodzaj zajęć – semestr/y*

EawZSP/ST/L/MS/ĆW.W./4

**4) Kierunek, zakres:**

Edukacja artystyczna w zakresie sztuk plastycznych  
zakres: Sztuka interdyscyplinarna i edukacja kulturowa

**5) Wydział:**

Wydział Edukacji Artystycznej i Kuratorstwa

**6) Forma studiów:**

stacjonarne – ST

**7) Profil:**

ogólnoakademicki

**8) Tryb:**

studia I stopnia, licencjackie (L)

**9) Nazwa jednostki uczelnianej realizującej przedmiot:**

Wydział Edukacji Artystycznej i Kuratorstwa

## II. Informacje o przedmiocie

**1) Semestr/y:** 4

**2) Liczba punktów ECTS:** 1

**3) Poziom przedmiotu:** średniozaawansowany

4) **Grupa treści, do której należy przedmiot:** kierunkowe teoretyczne uzupełniające.

5) **Typ przedmiotu:** obowiązkowy

6) **Język/i wykładowy/e:** język polski

### III. Forma zajęć

1) **Forma zajęć** – ćwiczenia, wykłady.

2) **Liczba godzin w semestrze:** 30

3) **Liczba godzin w tygodniu:** 2

### IV. Wymagania wstępne

Brak.

### V. Cele, treści merytoryczne, metody dydaktyczne, efekty uczenia się i ich weryfikacja

1) **Cel przedmiotu** (odpowiadający uzyskiwanym przedmiotowym efektom uczenia się):

KOD CELU PRZEDMIOTOWEGO	TREŚĆ	KOD SPEŁNIANEGO EFEKTU PRZEDMIOTOWEGO
C01	Zapoznanie osób studiujących z wiedzą z zakresu marketingu sztuki oraz strategiami jej promowania (jak również z adekwatną literaturą dotyczącą ww. kwestii).	P_W01, P_W02
C02	Rozwijanie umiejętności współdziałania z innymi osobami w ramach prac zespołowych oraz zdolności samodzielnego planowania i organizowania pracy, między innymi przy uwzględnianiu specyfiki promowania działalności artystycznej w instytucjach kultury.	P_U01
C03	Rozwijanie kompetencji społecznych istotnych przy realizacji zadań z obszaru marketingu sztuki.	P_K01, P_K02

#### 2) Treści merytoryczne przedmiotu:

I. Wybrane problemy marketingowej wiedzy o funkcjonowaniu rynku sztuki  
Mechanizmy funkcjonowania globalnego rynku sztuki, ujęcie przedmiotowe i podmiotowe.  
Ewolucja marketingu: od marketingu transakcyjnego do marketingu relacyjnego.  
Organizacja marketingowa na usługobiorcę, widza, klienta.

II. Instytucje sztuki jako organizacje usługowe  
Instytucje sztuki. Cele i zadania.  
Instytucja sztuki jako organizacja profit i non-profit.  
Relacyjny marketing usług, jako podstawa kierowania instytucją sztuki.

III. Organizacja i zarządzanie wydarzeniami artystycznymi kreowanymi w instytucjach sztuki  
Ramy organizacyjne.  
Instytucja sztuki jako system quasi- otwarty.

Od systemu obsługi do struktury organizacyjnej.  
 Środki służące osiągnięciu tożsamości i zachowaniu rozpoznawalności.  
 Źródła finansowania.  
 Instytucja sztuki i jej otoczenie (ujęcie strategiczne).

**3) Metody dydaktyczne:** wykład z prezentacją multimedialną, ćwiczenia, dyskusja.

**4) Kierunkowe efekty uczenia się (KEU) – (spełniane przez przedmiot, należy uzupełnić tabelę dla semestrów, w których występuje przedmiot):**

KOD KEU	OPIS KIERUNKOWYCH EFEKTÓW UCZENIA SIĘ	ODNIESIENIE DO SEMESTRÓW (ZAZNACZYĆ X)									
		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
<b>WIEDZA</b>											
<b>zna i rozumie:</b>											
K_W05	Zna literaturę dotyczącą rozwoju sztuki, kultury i problematyki artystycznej oraz edukacji kulturowej.				x						
K_W12	Zna i rozumie formy promowania sztuki oraz działalności edukacyjnej, sposoby ich prezentacji i obecności w mediach, uwzględniając także adekwatne formy przedsiębiorczości w tych obszarach, posiadając zaawansowaną wiedzę z zakresu marketingu.				x						
K_W13	Zna i rozumienie fundamentalne dylematy współczesnego świata.				x						
<b>UMIĘJŃNOŚCI</b> <b>potrafi:</b>											
K_U11	Posiada umiejętność współdziałania z innymi osobami w ramach prac zespołowych, także o charakterze interdyscyplinarnym. Potrafi również samodzielnie planować i organizować pracę dotyczącą przedsięwzięć artystycznych lub edukacyjnych.				x						
<b>KOMPETENCJE SPOŁECZNE</b> <b>jest gotów do:</b>											
K_K03	Jest osobą gotową do uznawania znaczenia wiedzy w rozwiązywaniu przedsięwzięć natury praktycznej oraz w kontekście zasięgnięcia opinii ekspertów w przypadku trudności z samodzielnym rozwiązywaniem problemów.				x						
K_K05	Jest osobą gotową do działania na rzecz interesu publicznego poprzez aktywność artystyczną i edukacyjną, myśląc i tworząc w sposób przedsiębiorczy i prospołeczny.				x						
K_K08	Jest osobą gotową dbać o dorobek i tradycje				x						



	przy jednoczesnym dbaniu o dorobek i tradycje zawodu promotora / promotorki sztuki i kultury – w kontekście realizacji zadań z obszaru marketingu sztuki.																		
--	---	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--

KOD PEU	SZCZEGÓŁOWE KRYTERIA OCENY	METODA WERYFIKACJI
P_W01	Poziom znajomości literatury dotyczącej wybranych zagadnień marketingu sztuki.	Dyskusje, ćwiczenia, zaliczenie ustne.
P_W02	Stopień znajomości i zrozumienia form promowania sztuki oraz poziom wiedzy o metodach diagnozowania potrzeb odbiorców wydarzeń artystycznych i oceny jakości usług instytucji kultury – w odniesieniu do wybranych zagadnień z obszaru marketingu w kontekście dylematów współczesnego świata.	Dyskusje, ćwiczenia, zaliczenie ustne.
P_U01	Poziom umiejętności współdziałania z innymi osobami w ramach prac zespołowych oraz gotowości do samodzielnego planowania i organizowania prac, przy wykorzystaniu uniwersalnych metod zarządzania, jak również uwzględnianiu specyfiki promowania działalności artystycznej w instytucjach kultury.	Dyskusje, ćwiczenia, zaliczenie ustne.
P_K01	Stopień gotowości do uznawania znaczenia wiedzy w rozwiązywaniu przedsięwzięć natury praktycznej oraz zasięgania opinii ekspertów – w kontekście zadań i potrzeb z obszaru marketingu sztuki.	Dyskusje, ćwiczenia.
P_K02	Stopień gotowości do działania na rzecz interesu publicznego, przy jednoczesnym dbaniu o dorobek i tradycje zawodu promotora / promotorki sztuki i kultury – w kontekście realizacji zadań z obszaru marketingu sztuki.	Dyskusje, ćwiczenia.

## VI. Forma i warunki zaliczenia, kryteria oceny

1) **Forma zaliczenia:** zaliczenie z oceną.

2) **a. Warunki zaliczenia – jeśli przedmiot jest na zaliczenie: nie dotyczy.**

**b. Warunki zaliczenia z oceną wg skali stosowanej na UAP – jeśli przedmiot jest na zaliczenie z oceną:**

**ocena celujący (5,5)** – obecność studenta na zajęciach oraz wzorowa aktywność (aktywność na zajęciach, rozumienie i realizacja zadań), wzorowy poziom zaliczenia ustnego;

**ocena bardzo dobry (5,0)** – obecność studenta na zajęciach oraz bardzo dobra aktywność (aktywność na zajęciach, rozumienie i realizacja zadań), bardzo dobry poziom zaliczenia ustnego;

**ocena dobry plus (4,5)** – obecność studenta na zajęciach oraz dobra aktywność (aktywność na zajęciach, rozumienie i realizacja zadań), dobry poziom zaliczenia ustnego;



nauczyciela akademickiego												
<b>razem</b>				1								1

\* 1 punkt ECTS odpowiada 25-30 godzinom pracy studenta

## VIII. Spis zalecanych lektur

### 1) Wykaz lektur podstawowych

Matt G., *Muzeum jako przedsiębiorstwo. Łatwo i przystępnie o zarządzaniu instytucją kultury*. Fundacja Aletheia, Warszawa 2006;  
 Cieślińska-Lobkowitz N., *Muzea sztuki współczesnej – między misją a kolekcjonerem*, [w]: *Nowe muzeum sztuki współczesnej czy nowoczesnej?*, red. D. Folga-Januszewska, Krajowy Ośrodek Badań i Dokumentacji Zabytków, Warszawa 2005.

### 2) Wykaz lektur uzupełniających

Kotler Ph., *Marketing. Analiza. Planowanie. Wdrażanie i Kontrola*, Warszawa 1994;  
*Marketing globalny i jego strategie. Uwarunkowania. Podstawowe opcje. Strategie*, red. L. Żabiński, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej w Katowicach, Katowice 2000;  
 Perenc J., Gracz L., *Planowanie i strategie marketingowe*, [w]: *Zarządzanie relacjami z klientem*, red. I. Dembinska-Cyran, J. Hołub-Iwan, J. Perenc, Difin, Warszawa 2004;  
 Rectanus M. W., *Culture Incorporated. Museums, Artists, and Corporate Sponsorship*, University of Minnesota Press, Minneapolis/London 2002;  
 Sargeant A., *Marketing w organizacjach non profit*, Oficyna Ekonomiczna, Kraków 2004.

**AUTOR OPRACOWANIA**  
**dr Anna Rogozińska, ad.**