

<b>1. Field of study</b>	<b>Scientific Information and Library Science</b>	
2. Faculty	Faculty of Humanities	
3. Academic year of entry	2019/2020 (winter term)	
4. Level of qualifications/degree	first-cycle studies	
5. Degree profile	general academic	
6. Mode of study	full-time	

**Module:** Zagadnienia księgarskie

**Module code:** 02-BN-S1-OPZK04

**1. Number of the ECTS credits:** 2

<b>2. Learning outcomes of the module</b>			
<b>code</b>	<b>description</b>	<b>learning outcomes of the programme</b>	<b>level of competence (scale 1-5)</b>
OPZK04_1	Student ma podstawową wiedzę o miejscu księgarstwa we współczesnej bibliologii i naukach pokrewnych, zna terminologię, dotyczącą podmiotów rynku książki. Potrafi w sposób precyzyjny wypowiadać się na tematy dotyczące rynku książki. Zna zakres swojej wiedzy, wie, że należy ją permanentnie uzupełniać i modyfikować.	K_K02 K_U02 K_W05	3 3 3
OPZK04_2	Student zna organizację pracy podmiotów księgarskich, ma wiedzę o normach i zasadach etycznych ich funkcjonowania. Student potrafi stosować standardy dotyczące działalności księgarskiej, umie opisać style kierowania w księgarstwie. Student rozumie normy etyczne, związane z pracą w instytucjach książki	K_K06 K_U02 K_U03 K_W11	4 4 4 4
OPZK04_3	Student zna podstawowe etapy procesu wydawniczego i dystrybucji książki (tradycyjne oraz internetowe) oraz ma elementarną wiedzę, odnoszącą się do marketingu księgarskiego. Potrafi przeprowadzić analizę asortymentu księgarskiego oraz zna podstawy marketingu księgarskiego, a także wie jak je wykorzystać do promocji książki i czytelnictwa. Potrafi efektywnie organizować swoją pracę.	K_K05 K_U02 K_W04	4 4 4
OPZK04_4	Student zna podstawowe portale oraz serwisy internetowe, dotyczące dystrybucji książki, a także ma wiedzę o targach, klubach książki, konkursach i nagrodach księgarskich. Umie pozyskiwać informacje o bieżących trendach na rynku księgarskim i przeprowadzić ich analizę.	K_K08 K_U04 K_W04	5 5 5

### **3. Module description**

<b>Description</b>	W ramach modułu studenci zdobędą wiedzę z zakresu kształtowania się rynku dystrybucji książki tradycyjnej i elektronicznej. Poznają organizację podmiotów księgarskich na rynku książki i rynku książki wtórnym, będą wiedzieli, jak stosować standardy i normy odnoszące się do pracy księgarza i hurtownika. Będą potrafili określać bieżące trendy na rynku książki i na tej podstawie podejmować współpracę z innymi podmiotami rynku,
--------------------	--

	przeprowadzać analizę asortymentu księgarskiego i prowadzić działania marketingowe. Realizacja modułu ma pozwolić studentowi na poznanie warsztatu pracy księgarza (portali, wortalu, informacji o targach, konkursach i obecności książki w różnego rodzaju mediach).
<b>Prerequisites</b>	

<b>4. Assessment of the learning outcomes of the module</b>			
<b>code</b>	<b>type</b>	<b>description</b>	<b>learning outcomes of the module</b>
OPZK04_w_1	Ocena ciągła	Ocena umiejętności określenia zasad organizacji i funkcjonowania rynku księgarskiego	OPZK04_1, OPZK04_2
OPZK04_w_2	Projekt	Przygotowanie charakterystyki (analizy problemowej) etapów dystrybucji (tradycyjnej i elektronicznej) wybranego rodzaju publikacji, z uwzględnieniem takich zjawisk, jak self-publishing czy sprzedaż prowadzona przez wydawców	OPZK04_1, OPZK04_2, OPZK04_3, OPZK04_4

<b>5. Forms of teaching</b>						
<b>code</b>	<b>form of teaching</b>			<b>required hours of student's own work</b>		<b>assessment of the learning outcomes of the module</b>
	<b>type</b>	<b>description (including teaching methods)</b>	<b>number of hours</b>	<b>description</b>	<b>number of hours</b>	
OPZK04_fs_1	practical classes	Charakterystyka podmiotów rynku księgarskiego w kontekście dominujących trendów wydawniczych (dyskusja panelowa, studium przypadku, analiza SWOT wybranego segmentu dystrybucji). Przedstawienie organizacji pracy w księgarni lub hurtowni (z wykorzystaniem metody projektów lub studium przypadku).	30	Opracowanie prezentacji i projektów zgodnie z wymogami prowadzącego. Przygotowanie się do aktywnego uczestnictwa w zajęciach.	30	OPZK04_w_1, OPZK04_w_2