

PROGRAM ZAJĘĆ

ROK AKADEMICKI: 2021/2022

KOD ZAJĘĆ	Z-I-ZS	
NAZWA ZAJĘĆ W JĘZYKU	POLSKIM	ZARZĄDZANIE SPRZEDAŻĄ
	ANGIELSKIM	SALES MANAGEMENT

1. USYTUOWANIE ZAJĘĆ W SYSTEMIE STUDIÓW

KIERUNEK STUDIÓW	ZARZĄDZANIE
FORMA STUDIÓW	NIESTACJONARNE
POZIOM KSZTAŁCENIA	STUDIA PIERWSZEGO STOPNIA
PROFIL STUDIÓW	PRAKTYCZNY
JEDNOSTKA PROWADZĄCA ZAJĘCIA	INSTYTUT ZARZĄDZANIA I EKONOMII

2. OGÓLNA CHARAKTERYSTYKA ZAJĘĆ

PRZYNALEŻNOŚĆ DO GRUPY ZAJĘĆ	ZAJĘCIA SPECJALNOŚCIOWE (PSYCHOLOGIA W BIZNESIE I ZARZĄDZANIE SPRZEDAŻĄ)	
STATUS ZAJĘĆ	OBIERALNY	
JĘZYK WYKŁADOWY	POLSKI	
SEMESTR	4	
FORMA ZALICZENIA	EGZAMIN	
PUNKTY ECTS	RAZEM	4
	ZAJĘCIA KSZTAŁTUJĄCE UMIĘJĘTNOŚCI PRAKTYCZNE	2
WYMAGANIA WSTĘPNE	PODSTAWY ZARZĄDZANIA	
FORMA ZAJĘĆ	LICZBA GODZIN	PROWADZĄCY ZAJĘCIA
WYKŁADY	10	DR KATARZYNA ANDRUSZKIEWICZ
ĆWICZENIA AUDYTORYJNE	-	-
LABORATORIA	-	-
WARSZTATY	20	DR KATARZYNA ANDRUSZKIEWICZ
PRAKTYKA	-	-

3. SZCZEGÓŁOWA CHARAKTERYSTYKA ZAJĘĆ

3.1 CEL ZAJĘĆ	
C1:	Przyswojenie wiedzy i pojęć z zakresu zarządzania sprzedażą.
C2:	Nabywanie podstawowych umiejętności wykorzystania określonych metod w planowaniu i organizowaniu pracy działu sprzedaży.
C3:	Wykształcenie świadomości znaczenia i roli zarządzania sprzedażą w przedsiębiorstwie.

3.2 EFEKTY UCZENIA SIĘ			Odniesienie do kierunkowych efektów uczenia się
WIEDZA	W1:	Ma podstawową wiedzę o organizowaniu pracy działu sprzedaży.	K_W12
	W2:	Definiuje pojęcia zarządzanie sprzedażą.	K_W02, K_W12
	W3:	Zna zasady zarządzania zespołem w dziale sprzedaży.	K_W08
UMIEJĘTNOŚCI	U1:	Potrafi zaprojektować strukturę działu sprzedaży.	K_U11
	U2:	Potrafi opracować kompetencje i obowiązki poszczególnych członków zespołu działu sprzedaży.	K_U09
	U3:	Potrafi dobrać metody motywowania pracowników działu sprzedaży do charakteru ich zadań i kompetencji.	K_U09
KOMPETENCJE SPOŁECZNE	K1:	Ma świadomość znaczenia i roli zarządzania sprzedażą w przedsiębiorstwie, docenia potrzebę doskonalenia i uzupełniania kompetencji przez całe życie.	K_K01, K_K02
	K2:	Potrafi uczestniczyć w przygotowaniu grupowych projektów uwzględniając różne uwarunkowania.	K_K06

3.3 TREŚCI PROGRAMOWE		Odniesienie do efektów uczenia się zajęć
FORMA ZAJĘĆ	TEMAT	
WYKŁAD	Zarządzanie sprzedażą w handlu detalicznym i hurtowym.	W1, W2
WYKŁAD	Projektowanie działu sprzedaży.	W1
WYKŁAD	Potrzeby i proces decyzyjny klienta jako punkt wyjścia do projektowania strategii sprzedaży.	W1
WYKŁAD	Kompetencje pracowników działu sprzedaży.	W3
WYKŁAD	Struktury organizacyjne w dziale sprzedaży.	W1
WARSZTAT	Projektowanie działu sprzedaży – case study wybranych przykładów z praktyki gospodarczej.	U1, K1
WARSZTAT	Strategie wyróżniania produktów w handlu detalicznym na podstawie wybranych marek handlowych.	U1, K1
WARSZTAT	Procesy w zarządzaniu handlem detalicznym – case study wybranych przykładów z praktyki gospodarczej.	U1, K1
WARSZTAT	Procesy w zarządzaniu handlem hurtowym – case study wybranych przykładów z praktyki gospodarczej.	U1, K1
WARSZTAT	Definiowanie kompetencji pracowników działu sprzedaży oraz opisy stanowisk pracy pracowników działu sprzedaży.	U2, K2, K1
WARSZTAT	Metody motywowania pracowników w dziale sprzedaży.	U2, U3, K1
WARSZTAT	Dopasowanie struktury organizacyjnej działu sprzedaży do charakterystyki przedsiębiorstwa.	U1, K2, K1
WARSZTAT	Zarządzanie sytuacją kryzysową w dziale sprzedaży – case study wybranych przykładów z praktyki gospodarczej.	U2, K1

3.4 FORMY ZAJĘĆ DYDAKTYCZNYCH I METODY KSZTAŁCENIA:		Odniesienie do efektów uczenia się zajęć
WYKŁADY	Wykłady o charakterze aktywizującym, prezentacje multimedialne, opisy przypadków. Konwencjonalne, problemowe, o charakterze aktywizującym, dyskusja, opisy przypadków.	W1, W2, W3
WARSZTATY	Rozwiązywanie zadań. Studenci otrzymują opisy studiów przypadku oraz dopasowane do nich formularze, na których podstawie dokonują ich szczegółowej analizy. Studenci biorą udział w dyskusjach prowadzonych w grupie. W trakcie trwania semestru, studenci w 2-osobowych zespołach opracowują strukturę organizacyjną działu sprzedaży wraz z opisem kompetencji pracowników, którą prezentują na forum grupy.	U1, U2, U3, K1, K2

3.5 SPOSOBY WERYFIKACJI I OCENY EFEKTÓW UCZENIA SIĘ		
EFEKT	SPOSÓB WERYFIKACJI	
WIEDZA	W1:	Egzamin pisemny w trybie on-line (Platforma Moodle).
	W2:	Egzamin pisemny w trybie on-line (Platforma Moodle).
	W3:	Egzamin pisemny w trybie on-line (Platforma Moodle).
UMIEJĘTNOŚCI	U1:	Ocena merytoryczna wykonanych przez studentów zadań.
	U2:	Ocena merytoryczna wykonanych przez studentów zadań.
	U3:	Ocena merytoryczna wykonanych przez studentów zadań.
KOMPETENCJE SPOŁECZNE	K1:	Ocena na podstawie aktywności studenta w trakcie zajęć.
	K2:	Ocena na podstawie aktywności studenta w trakcie zajęć.

3.6 LITERATURA		
PODSTAWOWA:	1)	TRACY B. <i>Zarządzanie sprzedażą</i> . MT Biznes, 2016.
	2)	CYBULSKI K. <i>Zarządzanie działem sprzedaży firmy</i> . 2010.
UZUPEŁNIAJĄCA:	3)	STRZYŻEWSKA E. WIELGOSIK I. <i>Organizacja sprzedaży</i> . eMPI2, 2013.

4. KALKULACJA NAKŁADU PRACY STUDENTA

L. p.	Aktywność	Studia niestacjonarne
1	Udział w wykładach w godzinach	10
2	Udział w ćwiczeniach audytoryjnych w godzinach	-
3	Udział w warsztatach w godzinach	20
4	Udział w laboratoriach w godzinach	-
5	Praktyka w godzinach	-
6	Przygotowanie do zajęć w godzinach	20
7	Udział w konsultacjach w godzinach	5
8	Wykonanie prac zaliczeniowych w godzinach	23
9	Przygotowanie do egzaminu/kolokwium w godzinach	20
10	Obecność na egzaminie/kolokwium w godzinach	2
11	<i>Sumaryczne obciążenie pracą studenta w godzinach</i> $(1+2+3+4+5+6+7+8+9+10) = (13+15)$	100
12	<i>Punkty ECTS za zajęcia (14+16)</i>	4
13	Obciążenie studenta na zajęciach wymagających bezpośredniego udziału nauczycieli akademickich i studentów w godzinach $(1+2+3+4+7+10)$	37
14	Obciążenie studenta na zajęciach wymagających bezpośredniego udziału nauczycieli akademickich i studentów w punktach ECTS $((1+2+3+4+7+10) / 25)$	1,48
15	Obciążenie studenta na zajęciach nie wymagających bezpośredniego udziału nauczycieli akademickich i studentów w godzinach $(5+6+8+9)$	63
16	Obciążenie studenta na zajęciach nie wymagających bezpośredniego udziału nauczycieli akademickich i studentów w punktach ECTS $((5+6+8+9) / 25)$	2,52

1 punkt ECTS równa się 25 godzinom pracy studenta