

PROGRAM ZAJĘĆ

ROK AKADEMICKI: 2021/2022

KOD ZAJĘĆ	Z-I-PiEAS	
NAZWA ZAJĘĆ W JĘZYKU	POLSKIM	PRAWNE I ETYCZNE ASPEKTY SPRZEDAŻY
	ANGIELSKIM	LEGAL AND ETHICAL ASPECTS OF SALES

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 (ZARZĄDZANIE LOGISTYKĄ I SPRZEDAŻĄ W PRZEDSIĘBIORSTWIE)	
STATUS ZAJĘĆ	OBIERALNY	
JĘZYK WYKŁADOWY	POLSKI	
SEMESTR	6	
FORMA ZALICZENIA	ZALICZENIE NA OCENĘ	
PUNKTY ECTS	RAZEM	2
	ZAJĘCIA KSZTAŁTUJĄCE UMIĘJĘTNOŚCI PRAKTYCZNE	2
WYMAGANIA WSTĘPNE	ZNAJOMOŚĆ PODSTAW PRAWA CYWILNEGO, PRAWA GOSPODARCZEGO	
FORMA ZAJĘĆ	LICZBA GODZIN	PROWADZĄCY ZAJĘCIA
WYKŁADY	-	-
ĆWICZENIA AUDYTORYJNE	-	-
LABORATORIA	-	-
WARSZTATY	10	DR AGATA OPALSKA-KASPRZAK
PRAKTYKA	-	-

3. SZCZEGÓŁOWA CHARAKTERYSTYKA ZAJĘĆ

3.1 CEL ZAJĘĆ	
C1:	Zapoznanie studentów z podstawowymi pojęciami, regulacjami prawnymi oraz problemami w zakresie sprzedaży.
C2:	Zapoznanie studentów z normami etycznymi w zakresie sprzedaży.
C3:	Przygotowanie studentów do praktycznego wykorzystania zasad etycznych i prawnych przy podejmowaniu działań związanych ze sprzedażą.

3.2 EFEKTY UCZENIA SIĘ			Odniesienie do kierunkowych efektów uczenia się
WIEDZA	W1:	Ma wiedzę w zakresie prawnych aspektów umowy sprzedaży, zna terminologię używaną w prawnych procesach związanych z zawieraniem i rozliczaniem umów sprzedaży i rozumie jej źródła.	K_W11
	W2:	Zna regulacje prawne dotyczące sprzedaży.	K_W11, K_W13
	W3:	Ma wiedzę dotyczącą norm etycznych w zakresie sprzedaży.	K_W14
UMIEJĘTNOŚCI	U1:	Prawidłowo posługuje się wybranymi normami prawnymi, regulującymi funkcjonowanie gospodarki rynkowej i jej podmiotów w obszarze związanym z zawieraniem i wykonywaniem umów sprzedaży.	K_U10
	U2:	Potrafi posługiwać się przepisami prawnymi w podejmowanej działalności gospodarczej w zakresie prawnych aspektów sprzedaży.	K_U06
	U3:	Potrafi dokonać obserwacji i właściwej interpretacji praktyk handlowych w aspekcie stosowania norm etycznych w zakresie sprzedaży.	K_U02, K_U10
KOMPETENCJE SPOŁECZNE	K1:	Ma świadomość poziomu swojej wiedzy i umiejętności, rozumie potrzebę zawodowego doskonalenia się w zakresie prawnych aspektów sprzedaży.	K_K01
	K2:	Dostrzega i formułuje problemy etyczne związane z aspektami sprzedaży, postępuje zgodnie z zasadami etyki.	K_K04

3.3 TREŚCI PROGRAMOWE		Odniesienie do efektów uczenia się zajęć
FORMA ZAJĘĆ	TEMAT	
WARSZTAT	Podstawowe pojęcia związane ze sprzedażą w świetle obowiązujących aktów prawnych. Definicja, rodzaje, cechy, strony umowy sprzedaży, prawa i obowiązki stron umowy sprzedaży, tryb zawierania umowy sprzedaży, formy zawarcia umowy sprzedaży.	W1, W2, U1, U3, K1
WARSZTAT	Źródła prawa dla przedsiębiorców związane ze sprzedażą. Regulacje prawne umowy sprzedaży, w tym sprzedaży przez Internet i sprzedaży zagranicznej.	W2, U1, K1
WARSZTAT	Etyka prowadzenia własnej działalności gospodarczej. Etyczne aspekty zawierania i regulowania umów sprzedaży.	W3, U1, U3, K1, K2
WARSZTAT	Nieuczciwe praktyki handlowe. Skutki prawne niewykonania lub nienależytego wykonania umów sprzedaży.	W3, U1, U3, K2
WARSZTAT	Organy kontroli oraz procedura kontroli działalności gospodarczej przedsiębiorcy.	W2, U2, K2

3.4 FORMY ZAJĘĆ DYDAKTYCZNYCH I METODY KSZTAŁCENIA:		Odniesienie do efektów uczenia się zajęć
WARSZTATY	Wykład monograficzny, praca w grupach, analiza i interpretacja przepisów, rozwiązywanie kasusów. Przygotowywanie wystąpień i efektów analizy prawnej.	W W2, W3, U1, U2, U3, K1, K2

3.5 SPOSOBY WERYFIKACJI I OCENY EFEKTÓW UCZENIA SIĘ		
EFEKT	SPOSÓB WERYFIKACJI	
WIEDZA	W1:	Ustne weryfikowanie wiedzy na zajęciach, projekty realizowane w grupach.
	W2:	Ustne weryfikowanie wiedzy na zajęciach, projekty realizowane w grupach.
	W3:	Ustne weryfikowanie wiedzy na zajęciach.
UMIEJĘTNOŚCI	U1:	Ustne weryfikowanie wiedzy na zajęciach, projekty realizowane w grupach.
	U2:	Ustne weryfikowanie wiedzy na zajęciach, projekty realizowane w grupach.
	U3:	Ustne weryfikowanie wiedzy na zajęciach.
KOMPETENCJE SPOŁECZNE	K1:	Ustne weryfikowanie wiedzy na zajęciach.
	K2:	Ustne weryfikowanie wiedzy na zajęciach.

3.6 LITERATURA		
PODSTAWOWA:	1)	PIETRZAK A. (red.), <i>Prawo przedsiębiorców. Komentarz.</i> wyd. Wolters Kluwer. Warszawa 2019.
	2)	RADWAŃSKI Z. OLEJNICZAK A. <i>Zobowiązania - część ogólna.</i> wyd. C.H. Beck. Warszawa 2020.
UZUPEŁNIAJĄCA:	3)	FRANKOWSKI K. <i>Prognozowanie sprzedaży: proces i metodologia w praktyce.</i> Wyd. CeDeWu. Warszawa 2018.
	4)	GASPARSKI W. <i>Biznes, etyka, odpowiedzialność.</i> wyd. Naukowe PWN. Warszawa 2021.
	5)	RADWAŃSKI Z. OLEJNICZAK A. <i>Prawo cywilne- część ogólna.</i> wyd. C.H. Beck. Warszawa 2021.

4. KALKULACJA NAKŁADU PRACY STUDENTA

L. p.	Aktywność	Studia niestacjonarne
1	Udział w wykładach w godzinach	-
2	Udział w ćwiczeniach audytoryjnych w godzinach	-
3	Udział w warsztatach w godzinach	10
4	Udział w laboratoriach w godzinach	-
5	Praktyka w godzinach	-
6	Przygotowanie do zajęć w godzinach	15
7	Udział w konsultacjach w godzinach	5
8	Wykonanie prac zaliczeniowych w godzinach	20
9	Przygotowanie do egzaminu/kolokwium w godzinach	-
10	Obecność na egzaminie/kolokwium w godzinach	-
11	<i>Sumaryczne obciążenie pracą studenta w godzinach</i> $(1+2+3+4+5+6+7+8+9+10) = (13+15)$	50
12	<i>Punkty ECTS za zajęcia (14+16)</i>	2
13	Obciążenie studenta na zajęciach wymagających bezpośredniego udziału nauczycieli akademickich i studentów w godzinach $(1+2+3+4+7+10)$	15
14	Obciążenie studenta na zajęciach wymagających bezpośredniego udziału nauczycieli akademickich i studentów w punktach ECTS $((1+2+3+4+7+10) / 25)$	0,6
15	Obciążenie studenta na zajęciach nie wymagających bezpośredniego udziału nauczycieli akademickich i studentów w godzinach $(5+6+8+9)$	35
16	Obciążenie studenta na zajęciach nie wymagających bezpośredniego udziału nauczycieli akademickich i studentów w punktach ECTS $((5+6+8+9) / 25)$	1,4

1 punkt ECTS równa się 25 godzinom pracy studenta