

PROGRAM ZAJĘĆ

ROK AKADEMICKI: 2021/2022

KOD ZAJĘĆ	Z-I-ZZS	
NAZWA ZAJĘĆ W JĘZYKU	POLSKIM	ZARZĄDZANIE ZESPOŁEM SPRZEDAŻOWYM
	ANGIELSKIM	THE MANAGEMENT OF SALES STAFF

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	5	
FORMA ZALICZENIA	EGZAMIN	
PUNKTY ECTS	RAZEM	5
	ZAJĘCIA KSZTAŁTUJĄCE UMIĘJĘTNOŚCI PRAKTYCZNE	4
WYMAGANIA WSTĘPNE	PODSTAWOWA UMIĘJĘTNOŚĆ ANALIZY I OCENY CZYNNIKÓW DETERMINUJĄCYCH DZIAŁANIE PODMIOTÓW GOSPODARCZYCH. PODSTAWOWA UMIĘJĘTNOŚĆ OCENY OTOCZENIA BIZNESOWEGO PODMIOTÓW GOSPODARCZYCH	
FORMA ZAJĘĆ	LICZBA GODZIN	PROWADZĄCY ZAJĘCIA
WYKŁADY	-	-
ĆWICZENIA AUDYTORYJNE	-	-
LABORATORIA	-	-
WARSZTATY	20	MGR MAREK SALWOWSKI
PRAKTYKA	-	-

3. SZCZEGÓŁOWA CHARAKTERYSTYKA ZAJĘĆ

3.1 CEL ZAJĘĆ	
C1:	Poznanie podstawowych obszarów działania w zarządzaniu personelem sprzedaży.
C2:	Rozwinięcie umiejętności zastosowania metod wspomagających zarządzanie personelem sprzedaży.
C3:	Wykształcenie świadomości.

3.2 EFEKTY UCZENIA SIĘ			Odniesienie do kierunkowych efektów uczenia się
WIEDZA	W1:	Zna istotę i znaczenie zarządzania personelem sprzedaży.	K_W08, K_W12
	W2:	Ma wiedzę jak być skutecznym menedżerem w sprzedaży.	K_W03, K_W08
UMIEJĘTNOŚCI	U1:	Umie wykorzystać wiedzę menedżerską do zarządzania zespołem sprzedażowym.	K_U09, K_U16
	U2:	Posiada zdolność kierowania i motywowania personelu sprzedażowego.	K_U09, K_U17
	U3:	Umie wykorzystywać potencjał ludzki do pracy w zespole sprzedażowym promując i organizując pracę indywidualną oraz zespołową.	K_U11
KOMPETENCJE SPOŁECZNE	K1:	Prawidłowo identyfikuje i rozstrzyga dylematy związane z zarządzaniem personelem sprzedaży oraz poszukuje optymalnych rozwiązań, postępując zgodnie z zasadami etyki.	K_K04, K_K05
	K2:	Ma świadomość znaczenia wiedzy z zakresu zarządzania personelem do rozwiązywania problemów pojawiających się w procesie sprzedaży.	K_K02

3.3 TREŚCI PROGRAMOWE		Odniesienie do efektów uczenia się zajęć
FORMA ZAJĘĆ	TEMAT	
WARSZTAT	Metody rekrutacji i selekcji personelu sprzedaży.	W1, W2, U3, K1
WARSZTAT	Zasady tworzenie zespołów sprzedażowych.	W1, W2, U1, U2
WARSZTAT	Rola i zadania lidera w zespołach sprzedażowych.	W2, U2, K1, K2
WARSZTAT	Sposoby motywowania zespołu sprzedaży.	W2, U2, U3, K1
WARSZTAT	Narzędzia w coachingu.	W1, W2, U2, U3, K2
WARSZTAT	Kreowanie efektywności i synergii w zespole.	W2, U1, U2, U3, K1, K2
WARSZTAT	Wyznaczanie celów sprzedażowych.	W2, U1, K1
WARSZTAT	Udzielanie konstruktywnej informacji zwrotnej.	U1, K2
WARSZTAT	Metody rozwojowe stosowane w zespołach sprzedażowych.	W2, U3
WARSZTAT	Budowanie wizerunku i autorytetu przywódcy.	W1, W2, U1, K1, K2

3.4 FORMY ZAJĘĆ DYDAKTYCZNYCH I METODY KSZTAŁCENIA:		Odniesienie do efektów uczenia się zajęć
WARSZTATY	Prezentacje z wykorzystaniem technik audio-wizualnych, dyskusja, ćwiczenia praktyczne, rozwiązywanie zadań.	W1, W2, U1, U2, U3, K1, K2

3.5 SPOSOBY WERYFIKACJI I OCENY EFEKTÓW UCZENIA SIĘ		
EFEKT	SPOSÓB WERYFIKACJI	
WIEDZA	W1:	Egzamin.
	W2:	Egzamin.
	U1:	Projekt, rozwiązywanie zadań, udziału w dyskusji.
	U2:	Projekt, rozwiązywanie zadań, udziału w dyskusji.
	U3:	Projekt, rozwiązywanie zadań, udziału w dyskusji.
KOMPETENCJE SPOŁECZNE	K1:	Projekt, ocena pracy w grupie i udzielania informacji zwrotnej.
	K2:	Projekt ocena pracy w grupie i indywidualnie.



3.6 LITERATURA		
PODSTAWOWA:	1)	DOUGLAS M. <i>Zespoły Sprzedażowe</i> . Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne. Warszawa 2010
	2)	CARUSO D. R. SALOVEY P. <i>Inteligentny Emocjonalnie Menedżer</i> . Dom Wydawniczy Rebis. Poznań 2009
UZUPEŁNIAJĄCA:	3)	WHIDDETT S. HOLLYFORDE S. <i>Modele kompetencyjne w zarządzaniu zasobami ludzkimi</i> . Wydawnictwo: Oficyna Ekonomiczna. Kraków 2003
	4)	O'NEILL M. B. <i>Coaching dla kadry menedżerskiej</i> . Dom Wydawniczy REBIS. Poznań 2005.

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	-
4	Udział w laboratoriach w godzinach	20
5	Praktyka w godzinach	-
6	Przygotowanie do zajęć w godzinach	30
7	Udział w konsultacjach w godzinach	5
8	Wykonanie prac zaliczeniowych w godzinach	40
9	Przygotowanie do egzaminu/kolokwium w godzinach	28
10	Obecność na egzaminie/kolokwium w godzinach	2
11	<i>Summaryczne obciążenie pracą studenta w godzinach</i> $(1+2+3+4+5+6+7+8+9+10) = (13+15)$	125
12	<i>Punkty ECTS za zajęcia (14+16)</i>	5
13	Obciążenie studenta na zajęciach wymagających bezpośredniego udziału nauczycieli akademickich i studentów w godzinach $(1+2+3+4+7+10)$	27
14	Obciążenie studenta na zajęciach wymagających bezpośredniego udziału nauczycieli akademickich i studentów w punktach ECTS $((1+2+3+4+7+10) / 25)$	1,08
15	Obciążenie studenta na zajęciach nie wymagających bezpośredniego udziału nauczycieli akademickich i studentów w godzinach $(5+6+8+9)$	98
16	Obciążenie studenta na zajęciach nie wymagających bezpośredniego udziału nauczycieli akademickich i studentów w punktach ECTS $((5+6+8+9) / 25)$	3,92

1 punkt ECTS równa się 25 godzinom pracy studenta