

- Przekazanie informacji i kształtowanie umiejętności skutecznego zarządzania sprzedażą i jej kształtowania.

Symbol efektu uczenia się dla przedmiotu	Efekty uczenia się - przedmiotowe	Odniesienie do efektów uczenia się dla kierunku Zarządzanie
Wiedza		
W_01	W zaawansowanym stopniu zna oraz rozumie zasady funkcjonowania podmiotów w gospodarce rynkowej w zakresie zarządzania zakupami i sprzedażą, a także rozumie zależności występujące pomiędzy nimi, w tym też ich zastosowania praktyczne.	Z_W03
W_02	W zaawansowanym stopniu zna oraz rozumie zasady tworzenia strategii zakupowej i sprzedażowej przedsiębiorstwa, segmentacji zakupów i dostawców, sprzedaży i klientów, techniki, metody oraz praktyki zarządzania zakupami i sprzedażą w biznesie.	Z_W08
Umiejętności		
U_01	Potrafi prawidłowo interpretować zjawiska społeczne (kulturowe, ekonomiczne, prawne) oraz wykorzystywać w tym zakresie posiadaną wiedzę w odniesieniu do zarządzania zakupami i sprzedażą, a także posługiwać się przepisami prawa w zakresie zarządzania organizacją i działalności gospodarczej.	Z_U01
U_02	Potrafi dokonać analizy atrakcyjności szansy rynkowej na nowe przedsięwzięcie biznesowe wykorzystując przy tym wiedzę teoretyczną oraz informacje rynkowe.	Z_U04
Kompetencje społeczne		
K_01	Jest gotów do współpracy w grupie i uczestniczenia w zespołowym rozwiązywaniu problemów i podejmowaniu decyzji oraz działania w sposób przedsiębiorczy.	Z_K02
Tematy poszczególnych zajęć z podziałem na liczbę godzin (niestacjonarne/stacjonarne)		
<p style="text-align: center;">WYKŁADY (zajęcia o charakterze teoretycznym)</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Zarządzanie Sprzedażą i Zakupami – wprowadzenie do zajęć - 1h 2. Kanały sprzedaży – 1h 3. Proces sprzedaży – 1 h 4. Struktury sprzedaży - 1 h 5. Analiza sprzedaży – 2/1 h 6. Strategie cenowe - 1 h 7. Negocjacje - 2/1 h 8. Strategie zakupowe – 2/1 h 9. Komunikacja menedżerska – 2/1 h 10. Analiza wyników sprzedażowych w oparciu o wskaźniki ekonomiczne i uwarunkowania rynkowe – 2/1 h 		
<p style="text-align: center;">LABORATORIUM (zajęcia kształtujące umiejętności praktyczne)</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Omówienie założeń ćwiczeniowych, podstawy strategii sprzedaży - 1/1h 2. Projektowanie działu sprzedaży – 2/1 h 3. Projektowanie procesu sprzedaży - 2/2 h 4. Modele sprzedaży 2/2 h 5. Negocjacje w sprzedaży i w zakupach - 4/2 h 6. Strategie zakupowe – 2/1 h 7. Komunikacja menedżerska – 2/1 h 		

Metody prowadzenia zajęć	Wykłady z prezentacjami multimedialnymi, ćwiczenia laboratoryjne umiejętnościowe, studia przypadków, dyskusja, rozwiązywanie zadań, studiowanie literatury, pobudzanie przez prowadzącego studentów do aktywnego udziału w zajęciach.
Literatura obowiązkowa	1. Sobczyk G., Zarządzanie sprzedażą w przedsiębiorstwie handlowym i usługowym, PWE, Warszawa, 2010 2. Tracy B., Zarządzanie Sprzedażą, MT Biznes sp. z o.o., Warszawa, 2016
Literatura uzupełniająca	1. Cespedes Frank V., Jak tworzyć i wdrażać wygrywającą strategię sprzedaży?, ICAN Institute, 2017 2. Cialdini R., Wywieranie wpływu na ludzi. Teoria i praktyka, GWP, Sopot, 2016 3. Grzybek R., Sprzedaż osobista i zarządzanie zespołem sprzedaży, Helion, , 2015 4. Jordan J., Vazzana M., Przełom w zarządzaniu sprzedażą, ICAN Institute, , 2014

Końcowa ocena wyników pracy studenta nad przedmiotem wymaga syntezy osiągniętych przez niego efektów

3. Zadania i czas SAMODZIELNEJ pracy studenta

Wyszczególnienie zadań	Liczba godzin		Punkty ECTS	
	st.	ns.	st.	ns.
Zadania o charakterze teoretycznym	10	15	0,4	0,6
Przygotowanie do zajęć i egzaminu	10	15	0,4	0,6
Zadania kształtujące umiejętności praktyczne	10	15	0,4	0,6
Opracowanie projektu związanego z zarządzaniem sprzedażą	10	15	0,4	0,6
ŁĄCZNY nakład pracy studenta w godz. i pkt. ECTS	20	30	0,8	1,2

4. Sposoby weryfikacji i oceny efektów uczenia się osiągniętych przez studenta

Symbol efektu uczenia się	Metody weryfikacji i oceny efektów uczenia się
W_01- W_02	Dyskusja na wykładach, egzamin
U_01 – U_02	Aktywność studenta na zajęciach, udział w dyskusji, przygotowanie projektu, rozwiązywanie przykładów praktycznych
K_01	Dyskusja podczas zajęć

Podstawowe kryteria oceny końcowej:

Warunkiem zaliczenia egzaminu jest uzyskanie ponad 50% pkt. z testu egzaminacyjnego;

Warunkiem zaliczenia laboratorium jest obecność oraz aktywność na zajęciach oraz złożony i zatwierdzony projekt.

Na ocenę końcową modułową z przedmiotu składa się w 40% ocena z egzaminu i w 60% z laboratorium.

Kryteria oceniania:

do 50% – niedostateczny

51% – 60% – dostateczny

61% – 70 % – dostateczny plus

71% – 80 % – dobry

81% – 90% – dobry plus

od 91 % – bardzo dobry