

Karta opisu zajęć - Sylabus

Państwowa Wyższa Szkoła Techniczno-Ekonomiczna im. ks. Bronisława Markiewicza w Jarosławiu

I. INFORMACJE PODSTAWOWE

Nazwa zajęć: Zarządzanie sprzedażą	Cykl kształcenia: 2022/2023	Data aktualizacji sylabusa: 01.10.2022
Nazwa kierunku studiów, poziom i profil kształcenia: Zarządzanie, II stopień, profil praktyczny		
Język wykładowy: polski	Rodzaj zajęć: kształcenia kierunkowego	
Rok studiów: I	Semestr: 2	
Liczba punktów ECTS przypisana zajęciom: 1	Koordynator zajęć Prof. dr hab. Andrzej Szromnik andrzej.szromnik@pwste.edu.pl	
Jednostka organizacyjna: Instytut Ekonomii i Zarządzania	Prowadzący zajęcia Imię, nazwisko, tytuł/stopień naukowy, adres e-mail:	

FORMA PROWADZENIA ZAJĘĆ I LICZBA GODZIN

Ogólna liczba godzin zajęć dydaktycznych na studiach stacjonarnych i niestacjonarnych z podziałem na formy:

Studia stacjonarne		Studia niestacjonarne	
Wykład:		Wykład:	
Ćwiczenia:		Ćwiczenia:	
Laboratorium:	15	Laboratorium:	
Lektorat:		Lektorat:	
Projekt:		Projekt:	
Zajęcia praktyczne:		Zajęcia praktyczne:	
Seminarium:		Seminarium:	
Zajęcia terenowe:		Zajęcia terenowe:	
Praktyki:		Praktyki:	
Inna forma (jaka):		Inna forma (jaka):	
RAZEM:	15	RAZEM:	

II. INFORMACJE SZCZEGÓŁOWE

Wymagania wstępne i dodatkowe:

- wiedzy – student posiada wiedzę z zakresu zarządzania organizacją oraz marketingu
- umiejętności – student umie analizować i przewidywać określone sytuacje występujące na rynku, w szczególności opracowywać różne koncepcje marketingowe.

Cel (cele) kształcenia dla zajęć:

W zakresie wiedzy – celem modułu kształcenia jest poznanie wiedzy z zakresu procesu zarządzania sprzedażą;

W zakresie umiejętności – celem modułu jest wykształcenie u studentów umiejętności w zakresie zarządzania podstawowymi procesami sprzedażowymi, w szczególności zastosowania odpowiednich narzędzi i technik sprzedaży;

W zakresie kompetencji społecznych – celem modułu jest uświadomienie studentowi konieczności uzupełniania i doskonalenia nabytej wiedzy z zakresu zarządzania sprzedażą oraz złożoności powierzanych mu zadań zawodowych.

Efekty uczenia się określone dla zajęć

Efekty uczenia się określone dla zajęć w kategorii wiedza, umiejętności oraz kompetencje społeczne oraz metody weryfikacji efektów uczenia się				
UWAGA:				
Dzielimy efekty uczenia się określone dla zajęć na kategorie wiedzy, umiejętności i kompetencji społecznych. Określone dla zajęć efekty uczenia się nie muszą obejmować wszystkich trzech kategorii i zależą od formy zajęć.				
Symbol efektów uczenia się określonego dla zajęć*	Po zakończeniu zajęć i potwierdzeniu osiągnięcia efektów uczenia się, student w kategorii:			
Wiedzy - zna i rozumie				
Umiejętności - potrafi				
K_U01	Organizować proces sprzedaży i zarządzać nim (dobrać odpowiednie metody i techniki sprzedaży)			
K_U02	Proponować odpowiednie rozwiązania w zakresie zarządzania sprzedażą			
Kompetencji społecznych - jest gotów do				
K_K01	do krytycznej oceny posiadanej wiedzy i umiejętności oraz ich doskonalenia w zakresie zagadnień dotyczących zarządzania procesem sprzedaży			
UWAGA!				
Zaleca się, aby w zależności od liczby godzin zajęć, liczba efektów uczenia się zawierała się w przedziale: 3-7, ale są to wartości umowne.				
TREŚCI PROGRAMOWE I ICH ODNIESIENIE DO EFEKTÓW UCZENIA SIĘ OKREŚLONYCH DLA ZAJĘĆ				
Treści programowe (uszczegółowione, zaprezentowane z podziałem na poszczególne formy zajęć, tj. wykład, ćwiczenia, laboratoria, projekty, seminaria i inne):				
Symbol treści programowych	Opis treści programowych	Forma zajęć	Liczba godzin	Odniesienie do efektów uczenia się określonych dla zajęć (symbol efektów uczenia się)
		laboratorium		
TP-01	(The essence sales management). Proces sprzedaży. Organizacja procesu sprzedaży (wybór rodzajów sprzedawców; organizacja działu sprzedaży; techniki sprzedaży, określanie liczebności i dobór personelu, wynagrodzenie)	x	4	K_U01 K_U02 K_K01
TP-02	Strategie sprzedaży (istota i elementy strategii sprzedaży; techniki sprzedaży analiza sytuacyjna; założenia strategii). (Sales management strategies)	x	3	K_U01 K_U02 K_K01
TP-03	Skuteczne poszukiwanie i wybór kluczowych klientów.	x	2	K_U01 K_U02 K_K01
TP-04	Opracowywanie strategii sprzedaży.	x	6	K_U01 K_U02 K_K01
		Zajęcia praktyczne		

ZALECANA LITERATURA				
Literatura podstawowa:				
<ol style="list-style-type: none"> 1. G.Sobczyk: Zarządzanie sprzedażą w przedsiębiorstwie handlowym i usługowym, PWE, 2010 r. 2. B. Tracy, Zarządzanie sprzedażą, MT Business, Warszawa 2020, 3. R. Grzybek, Sprzedaż osobista i zarządzanie zespołem sprzedaży, Onepress, Gliwice 2015, 				
Literatura uzupełniająca:				
<ol style="list-style-type: none"> 1. Holmes C. Zarządzanie sprzedażą. Praktyki najlepszych, najskuteczniejsze metody sprzedaży i budowania więzi z klientami; Wyd. MT Biznes, 2008 r. 2. J. Jordan, Przełom w zarządzaniu sprzedażą. Sekrety skutecznego zarządzania sprzedażą, Harvard Business School Press, 2014, 				
III. INFORMACJE DODATKOWE				
Odniesienie efektów uczenia się określonych dla zajęć i treści programowych do form zajęć i metod oceniania				
Symbol efektu uczenia się określonego dla zajęć	Symbol treści programowych realizowanych w trakcie zajęć	Formy zajęć i metody dydaktyczne prowadzenia zajęć umożliwiające osiągnięcie założonych efektów uczenia się *	Metody weryfikacji osiągnięcia efektów uczenia się przypisanych do zajęć #	
	Wiedza	wykłady		
	Umiejętności	laboratorium		
K_U01	TP_01 – TP_04	praca z różnymi źródłami wiedzy, analiza studium przypadku- praca w grupach i indywidualna	ocena poprawności wykonania ćwiczeń, analiza i ocena studium przypadku, ocena zadania projektowego, aktywność na zajęciach, kolokwium pisemne	
K_U02	TP_01 – TP_04	praca z różnymi źródłami wiedzy, analiza studium przypadku - praca w grupach i indywidualna	ocena poprawności wykonania ćwiczeń, analiza i ocena studium przypadku, ocena zadania projektowego, aktywność na zajęciach, kolokwium pisemne	
	Kompetencje społeczne	zajęcia praktyczne		
K_K01	TP_01 – TP_04	praca z różnymi źródłami wiedzy, analiza studium przypadku - praca w grupach i indywidualna	ocena poprawności wykonania ćwiczeń, analiza i ocena studium przypadku, ocena zadania projektowego, aktywność na zajęciach, kolokwium pisemne	

Metody weryfikacji osiągnięcia efektów uczenia się określonych dla zajęć, powinny być zróżnicowane w zależności od kategorii, tj. inne dla kategorii wiedza i inne dla kategorii umiejętności i kompetencje społeczne.

BILANS PUNKTÓW ECTS

OBCIĄŻENIE PRACĄ STUDENTA (godziny)

Forma aktywności	Liczba godzin *
Godziny zajęć (według harmonogramu) z nauczycielem akademickim lub inną osobą prowadzącą zajęcia	15
Praca własna studenta	10
SUMA GODZIN:	25

OBCIĄŻENIE PRACĄ STUDENTA (punkty ECTS)

		Liczba punktów ECTS	
	Praca studenta wymagająca bezpośredniego kontaktu z nauczycielem akademickim lub inną osobą prowadzącą zajęcia		0,6
	Praca własna studenta		0,4

* godziny lekcyjne, czyli 1 godz. oznacza 45 min;

OPIS PRACY WŁASNEJ STUDENTA:

Praca własna studenta musi być precyzyjnie opisana, uwzględniając charakter praktyczny zajęć. Należy podać symbol efektu uczenia się, którego praca własna dotyczy oraz metody weryfikacji efektów uczenia się stosowane w ramach pracy własnej. Przykładowe formy aktywności: (1) przygotowanie do zajęć, (2) opracowanie wyników, (3) czytanie wskazanej literatury, (4) napisanie raportu z zajęć, (5) przygotowanie do egzaminu, opracowanie projektu.

- przygotowanie do kolokwium pisemnego z laboratorium przygotowanie do zadań, do analizy studium przypadku, do opracowania strategii sprzedaży (K_U01, K_U02) - 10 godz.

KRYTERIA OCENIANIA

Ocena kształtująca:

Obejmuje oceny częściowe wspomagające określenie okresowych osiągnięć studentów, umożliwiające identyfikację ewentualnych braków w uzyskaniu założonych efektów uczenia się. Ocena ustalana jest na podstawie częściowych punktów zdobytych przez studenta w ramach zajęć w następujących obszarach:

aktywność na zajęciach, rozwiązywanie zadań-ćwiczeń, konstruowanie narzędzi badawczych, opracowanie strategii sprzedaży. W ocenie tej zwraca się także uwagę na poprawność językową i terminologiczną, jasność i zrozumiałość treści, szczegółowość opracowania, właściwy dobór literatury.

Ocena podsumowująca:

Ocena z indywidualnych prac pisemnych- częściowych oraz kolokwium zaliczeniowego wg kryteriów:

5,0 – znakomita wiedza, umiejętności i kompetencje społeczne (powyżej 90% punktacji ogółem)

4,5 – bardzo dobra wiedza, umiejętności i kompetencje społeczne (powyżej 80%, do 90% punktacji ogółem)

4,0 – dobra wiedza, umiejętności, i kompetencje społeczne (powyżej 70%, do 80% punktacji ogółem)

3,5 – zadowalająca wiedza, umiejętności i kompetencje społeczne, ale ze niewielkimi błędami (powyżej 60%, do 70% punktacji ogółem)

3,0 – zadowalająca wiedza, umiejętności i kompetencje społeczne, ale z licznymi błędami (powyżej 50%, do 60% punktacji ogółem)

2,0 – niezadowalająca wiedza, umiejętności i kompetencje społeczne (do 50% punktacji ogółem)

INFORMACJA O PRZEWIDYWANEJ MOŻLIWOŚCI WYKORZYSTANIA E-LEARNINGU

Zajęcia przygotowywane są w formie e-learningu