

Karta opisu zajęć - Sylabus

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

I. INFORMACJE PODSTAWOWE

Nazwa zajęć: Handel elektroniczny i zarządzanie sprzedażą	Cykl kształcenia rozpoczynający się w roku akademickim 2020/2021
Nazwa kierunku studiów, poziom i profil kształcenia: Logistyka i spedycja, I stopień, profil praktyczny	
Język wykładowy: polski	Rodzaj zajęć: zajęcia kształcenia kierunkowego
Rok studiów: III	Semestr: 5
Liczba punktów ECTS przypisana zajęciom: 2	Koordinator zajęć Daniel Salabura, dr inż., daniel.salabura@pwste.edu.pl

Jednostka organizacyjna: Instytut Inżynierii Technicznej

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:	15	Wykład:	
Ćwiczenia:	15	Ćwiczenia:	
Laboratorium:		Laboratorium:	
Lektorat:		Lektorat:	
Projekt:		Projekt:	
Zajęcia praktyczne:		Zajęcia praktyczne:	
Seminarium:		Seminarium:	
Zajęcia terenowe:		Zajęcia terenowe:	
Praktyki zawodowe:		Praktyki zawodowe:	
Inna forma (jaka):		Inna forma (jaka):	
RAZEM:	30	RAZEM:	

II. INFORMACJE SZCZEGÓŁOWE

Wymagania wstępne i dodatkowe:

- w zakresie **wiedzy** – student posiada podstawową wiedzę w zakresie zarządzania sprzedażą, potrafi objaśnić jej funkcje, pojęcia, istotę i formy
- w zakresie **umiejętności** – student potrafi organizować procesy sprzedażowe zachodzące w przedsiębiorstwie, proponować rozwiązania problemów w procesie sprzedaży
- w zakresie **kompetencji społecznych**, student jest gotowy do pracy w zespole jak również pracy indywidualnej w tym jako leader

<p>Cel (cele) kształcenia dla zajęć:</p> <p>W zakresie wiedzy – nabycie wiedzy w zakresie istoty oraz narzędzi stosowanych w sprzedaży i handlu elektronicznym</p> <p>W zakresie umiejętności – student posiada umiejętność stosowania w praktyce metod planowania sprzedaży oraz budowania zespołu sprzedażowego</p> <p>W zakresie kompetencji społecznych – kształtowanie u studentów świadomości i odpowiedzialności za własne i zespołowe działania</p>				
<p>EFEKTY UCZENIA SIĘ OKREŚLONE DLA ZAJĘĆ I ICH ODNIESIENIE DO EFEKTÓW UCZENIA SIĘ OKREŚLONYCH DLA KIERUNKU STUDIÓW</p>				
<p>Efekty uczenia się określone dla zajęć w kategorii wiedza, umiejętności oraz kompetencje społeczne oraz metody weryfikacji efektów uczenia się</p> <p>UWAGA:</p> <p>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 one od formy zajęć.</p>				
Symbol efektów uczenia się określonego dla zajęć*	Treść efektu uczenia się. Po zakończeniu zajęć i potwierdzeniu osiągnięcia efektów uczenia się, student w kategorii:			Odniesienie do efektów uczenia się określonych dla kierunku studiów (symbol efektów uczenia się)
Wiedzy - zna i rozumie				
E_01	Student zna i rozumie pojęcie, funkcje i formy handlu i dystrybucji,			E_W01
E_02	Student rozumie i zna istotę i elementy składowe procesu zarządzania sprzedażą, metody controllingu			E_W02
Umiejętności - potrafi				
E_03	Student potrafi proponować rozwiązania problemów z zakresu zarządzania sprzedażą			E_U01
E_04	Student potrafi organizować proces sprzedaży, zbudować zespół sprzedażowy			E_U02
Kompetencji społecznych - jest gotów do				
E_05	Student jest gotów do pracy zespołowej, ma świadomość potrzeby podejmowania decyzji oraz bierze za nie odpowiedzialność			E_K01
E_06	Student jest gotów do pracy w różnych rolach, również jako przedsiębiorca i lider			E_K02
<p>UWAGA!</p> <p>Zaleca się, aby w zależności od liczby godzin zajęć, liczba efektów uczenia się zawierała się w przedziale: 3-7, ale są to wartości umowne.</p>				
<p>TREŚCI PROGRAMOWE I ICH ODNIESIENIE DO FORM ZAJĘĆ I METOD OCENIANIA</p>				
<p>Treści programowe (uszczegółowione, zaprezentowane z podziałem na poszczególne formy zajęć, tj. wykład, ćwiczenia, laboratoria, projekty, seminaria i inne):</p>				
Symbol treści programowych	Opis treści programowych	Forma zajęć	Metody dydaktyczne prowadzenia zajęć umożliwiające osiągnięcie założonych efektów uczenia się *	Metody weryfikacji osiągnięcia efektów uczenia się przypisanych do zajęć #
		wykład		

TP-01	Istota i znaczenie handlu (pojęcie, funkcje i formy handlu).	zajęcia kształcenia kierunkowego	Wykład informacyjno – problemowy z wykorzystaniem technik multimedialnych	Egzamin w formie testu
TP-02	Rola i znaczenie personelu w sprzedaży (zakres sprzedaży osobistej; rodzaje sprzedawców; proces zarządzania personelem sprzedaży; trendy w zarządzaniu personelem sprzedaży)	zajęcia kształcenia kierunkowego	Wykład informacyjno – problemowy z wykorzystaniem technik multimedialnych	Egzamin w formie testu
TP-03	Strategie sprzedaży (istota i elementy strategii sprzedaży; analiza sytuacyjna; założenia strategii).	zajęcia kształcenia kierunkowego	Wykład informacyjno – problemowy z wykorzystaniem technik multimedialnych	Egzamin w formie testu
TP-04	Tworzenie lejka sprzedaży , skuteczne wykorzystanie leadów, proces ofertowania i sprzedaży	zajęcia kształcenia kierunkowego	Wykład informacyjno – problemowy z wykorzystaniem technik multimedialnych	Egzamin w formie testu
		ćwiczenia		
TP-05	Organizowanie procesu sprzedaży (wybór rodzajów sprzedawców; organizacja działu sprzedaży; wybór kanałów dystrybucji - handlu, określanie liczebności i dobór personelu)	zajęcia kształcenia kierunkowego	Prezentacje, dyskusja , studium przypadku, wizyty studyjne	Przygotowanie i prezentacja projektu , dyskusja, aktywność na zajęciach
TP-06	Badanie efektywności handlu i sprzedaży. Skuteczne zarządzanie sprzedażą.	zajęcia kształcenia kierunkowego	Prezentacje, dyskusja , studium przypadku, wizyty studyjne	pytania, dyskusja w trakcie prezentacji projektu
TP-07	Wynagradzanie zespołu sprzedawców. Metody motywowania w procesie sprzedaży.	zajęcia kształcenia kierunkowego	Prezentacje, dyskusja , studium przypadku, wizyty studyjne	pytania, dyskusja w trakcie prezentacji projektu
TP-08	Zarządzanie procesem sprzedaży , budżetowanie, controlling,	zajęcia kształcenia kierunkowego	Prezentacje, dyskusja , studium przypadku, wizyty studyjne	pytania, dyskusja w trakcie prezentacji projektu
TP-09	E-commerce, sprzedaż z użyciem sieci internetowej	zajęcia kształcenia kierunkowego	Prezentacje, dyskusja , studium przypadku, wizyty studyjne	pytania, dyskusja w trakcie prezentacji projektu
		laboratorium		

TP-13				
TP-14				
		seminarium		
TP-15				
TP-16				
<p>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.</p> <p>Dla wykładu:</p> <p>* np. wykład podający, wykład problemowy, ćwiczenia oparte na wykorzystaniu różnych źródeł wiedzy</p> <p># np. egzamin ustny, test, prezentacja, projekt</p> <p>Zaleca się podanie przykładowych zadań (pytań) służących weryfikacji osiągnięcia efektów uczenia się określonych dla zajęć.</p>				
ZALECANA LITERATURA (w tym pozycje w języku obcym)				
<p>Literatura podstawowa (powinna być dostępna dla studenta w uczelnianej bibliotece):</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Marian Niedźwiedziński, „Globalny handel elektroniczny”, PWN 2004 2. Futrel Charles M, „Nowoczesne techniki sprzedaży: profesjonalna obsługa, relacje z klientami”, Oficyna ekonomiczna, 2004 				
<p>Literatura uzupełniająca:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Komitet Nauk o Pracy i Polityce Społecznej PAN, „Zarządzanie Zasobami Ludzkimi”, Instytut pracy i spraw socjalnych, Warszawa 2017 				
III. INFORMACJE DODATKOWE				
BILANS PUNKTÓW ECTS				
OBCIĄŻENIE PRACĄ STUDENTA (godziny)				
Forma aktywności		Liczba godzin *		
Godziny zajęć (według harmonogramu) z nauczycielem akademickim lub inną osobą prowadzącą zajęcia		30		
Praca własna studenta		20		
SUMA GODZIN:		50		
OBCIĄŻENIE PRACĄ STUDENTA (punkty ECTS)				
		Liczba punktów ECTS		
SUMARYCZNA LICZBA PUNKTÓW ECTS PRZYPIŚANYCH DO ZAJĘĆ	Praca studenta wymagająca bezpośredniego kontaktu z nauczycielem akademickim lub inną osobą prowadzącą zajęcia	Ogółem: 2	1,2	
	Praca własna studenta		0,8	
* godziny lekcyjne, czyli 1 godz. oznacza 45 min;				
OPIS PRACY WŁASNEJ STUDENTA:				
<p>Praca własna studenta musi być precyzyjnie opisana, uwzględniając charakter praktyczny zajęć. Należy podać symbole efektu uczenia się, którego praca własna dotyczy oraz metody weryfikacji efektów uczenia się stosowane w ramach pracy własnej.</p> <p>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.</p>				

E_W_01 - czytanie wskazanej literatury, przygotowanie się do zaliczenia
E_W_02 - czytanie wskazanej literatury, przygotowanie się do zaliczenia
E_U_01 - czytanie wskazanej literatury, przygotowanie się do prezentacji projektu, aktywność na zajęciach
E_U_02 - czytanie wskazanej literatury, przygotowanie się do prezentacji projektu, aktywność na zajęciach
E_K_01 - czytanie wskazanej literatury i zagłębianie się w aspekty związane z procesem sprzedaży i zarządzania zespołem
E_K_02 - czytanie wskazanej literatury i zagłębianie się w aspekty związane z procesem sprzedaży i zarządzania zespołem

KRYTERIA OCENIANIA

Ocena kształtująca:

Ocena oparta na analizie wiedzy nabytej w czasie realizacji zajęć przez zaliczenie pisemne w formie testu, aktywność na zajęciach, kreatywność, pomysłowość, otwartość w określonym obszarze tematycznym.

Ocena podsumowująca:

Na ocenę bardzo dobrą student ma wiedzę i potrafi:

Student opanował pełny zakres wiedzy określony programem studiów. Sprawnie posługuje się zdobytymi wiadomościami, terminologią, umie korzystać z różnych źródeł wiedzy, ma świadomość roli zespołu sprzedażowego w procesie sprzedaży, potrafi sprawnie rozwiązywać problemy i wyciągać trafne wnioski. Potrafi zastosować zdobytą wiedzę w nowych sytuacjach i technologiach. Bardzo dobrze przygotował zadane projekty, zaprezentował je i potrafił prowadzić dyskusję w poruszonym temacie.

Na ocenę dobrą student ma wiedzę i potrafi:

Student opanował w dużym stopniu zakres wiedzy określony programem studiów. Sprawnie posługuje się zdobytymi wiadomościami, terminologią, umie korzystać z różnych źródeł wiedzy, ma świadomość roli zespołu sprzedażowego w procesie sprzedaży, potrafi sprawnie rozwiązywać problemy i wyciągać trafne wnioski. Dobrze przygotował zadane projekty, zaprezentował je i potrafił prowadzić dyskusję w poruszonym temacie.

Na ocenę dostateczną student ma wiedzę i potrafi

Student definiuje podstawowe elementy wiedzy określony programem studiów. Sprawnie posługuje się zdobytymi wiadomościami, terminologią, umie korzystać z różnych źródeł wiedzy, ma świadomość roli zespołu sprzedażowego w procesie sprzedaży, potrafi sprawnie rozwiązywać problemy i wyciągać trafne wnioski.. Przygotował zadane projekty, zaprezentował je, wykazał niski poziom prezentacyjny i dyskusyjny wybranego tematu.

INFORMACJA O PRZEWIDYWANEJ MOŻLIWOŚCI WYKORZYSTANIA KSZTAŁCENIA NA ODLEGŁOŚĆ

.....
(data, podpis Koordynatora
odpowiedzialnego za zajęcia)

.....
(data, podpis Kierownika Zakładu/
Kierownika Jednostki Międzyinstytutowej)

Uwaga:

Karta opisu zajęć (syllabus) musi być dostępna dla studenta.