|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **AKADEMIA WSB** | | | | | | | | |
| **Kierunek studiów: Socjologia** | | | | | | | | |
| **Przedmiot: Systemy motywacyjne w sprzedaży** | | | | | | | | |
| **Profil kształcenia: Praktyczny** | | | | | | | | |
| **Poziom kształcenia: studia I stopnia** | | | | | | | | |
| **Liczba godzin**  **w semestrze** | | 1 | | | 2 | | 3 | |
| I | II | | III | IV | V | VI |
| **Studia stacjonarne**  (w/ćw/lab/pr/e)\* | |  |  | |  |  |  | 20ćw |
| **Studia niestacjonarne**  (w/ćw/lab/pr/e) | |  |  | |  |  |  | 12ćw |
| **JĘZYK PROWADZENIA ZAJĘĆ** | | Polski | | | | | | |
| **WYKŁADOWCA** | | mgr Małgorzata Świerkosz - Hołysz | | | | | | |
| **FORMA ZAJĘĆ** | | Ćwiczenia, konsultacje | | | | | | |
| **CELE PRZEDMIOTU** | | Celem przedmiotu jest zaznajomienie studentów z pojęciem motywacji w szczególności w zakresie zarządzania zasobami ludzkimi i tworzenia systemów motywacyjnych. Duży nacisk położony jest na różnorodność w zespole (role w grupie, pokolenia, doświadczenie etc.) a rodzaj motywatorów. Analizie poddane zostają dotychczas stosowane systemy motywacyjne oraz innowacyjne metody. | | | | | | |
| **Odniesienie do efektów uczenia się** | | | | **Opis efektów uczenia się** | | | **Sposób weryfikacji efektu**  **uczenia się** | |
| **Efekt kierunkowy** | **PRK** | | |
| **WIEDZA** | | | | | | | | |
| SO\_W03 | P6U\_W P6S\_WG | | | zna w zaawansowanym stopniu zależności pomiędzy grupą a jednostką, w szczególności w kontekście motywacji w miejscu pracy. Wie jak motywować siebie i rozumie w jaki sposób wpływać na motywację zespołu. zna systemy motywacyjne sprzedaży | | | Obserwacja podczas wykonywanych zadań i ćwiczeń, aktywność w czasie zajęć, obserwacja zachowań podczas zajęć, ocena pracy pisemnej, zaliczenie | |
| **UMIEJĘTNOŚCI** | | | | | | | | |
| SO\_U03 | P6U\_U P6S\_UW | | | Potrafi identyfikować różnorodne role grupowe, typy osobowości i grupy społeczne. Posiada umiejętność dobierania odpowiednich narzędzi do skutecznego motywowania poszczególnych członków zespołu realizujących zadania w zakresie sprzedaży . | | | Obserwacja podczas wykonywanych zadań i ćwiczeń, aktywność w czasie zajęć, obserwacja zachowań podczas zajęć, ocena pracy pisemnej, zaliczenie | |

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| SO\_U07 | P6U\_U P6S\_UO | Potrafi współpracować w grupie. Ma świadomość różnorodności narzędzi motywacji i ich zastosowania w zespole. Potrafi ocenić kompetencje innych osób i odpowiednio dobrać motywujące ich zadania w zakresie sprzedaży. | | Obserwacja podczas wykonywanych zadań i ćwiczeń, aktywność w czasie zajęć, obserwacja zachowań podczas zajęć, ocena pracy pisemnej, zaliczenie |
| SO\_U08 | P6U\_U P6S\_UO | Umie pracować w zespole. Ma świadomość ról zespołowych pozostałych członków zespołu oraz ich silne strony, które można wykorzystać podczas wykonywania zadań w interdyscyplinarnych zespołach realziaujacych zadania w zakresie sprzedaży . | | Obserwacja podczas wykonywanych zadań i ćwiczeń, aktywność w czasie zajęć, obserwacja zachowań podczas zajęć, ocena pracy pisemnej, zaliczenie |
| SO\_U09 | P6U\_U P6S\_UU | Zna pojęcie i mechanizmy automotywacji. Potrafi planować własny rozwój i doskonalić swoje silne strony. | | Obserwacja podczas wykonywanych zadań i ćwiczeń, aktywność w czasie zajęć, obserwacja zachowań podczas zajęć, ocena pracy pisemnej, zaliczenie |
| **KOMPETENCJE SPOŁECZNE** | | | | |
| SO\_K04 | P6U\_K P6S\_KO | Ma świadomość potrzeb sprzedażowych klientów zewnętrznych organizacji. w  Jest gotów pracować na rzecz interesu publicznego. | | Obserwacja podczas wykonywanych zadań i ćwiczeń, aktywność w czasie zajęć, obserwacja zachowań podczas zajęć, ocena pracy pisemnej, zaliczenie |
| **Nakład pracy studenta (w godzinach dydaktycznych 1h dyd.=45 minut)\*\*** | | | | |
| **Stacjonarne**  udział w wykładach =  udział w ćwiczeniach = 20h  przygotowanie do ćwiczeń = 10h  przygotowanie do wykładu =  przygotowanie do egzaminu/zaliczenia = 16h  realizacja zadań projektowych =  konsultacje= 4h  e-learning =  zaliczenie/egzamin = 1h  inne (określ jakie) =  **RAZEM: 51h**  **Liczba punktów ECTS: 2**  **w tym w ramach zajęć praktycznych:** | | | **Niestacjonarne**  udział w wykładach =  udział w ćwiczeniach = 12h  przygotowanie do ćwiczeń = 14h  przygotowanie do wykładu =  przygotowanie do egzaminu/zaliczenia = 20h  realizacja zadań projektowych =  konsultacje=4h  e-learning =  zaliczenie/egzamin = 1h  inne (określ jakie) =  **RAZEM:51h**  **Liczba punktów ECTS:2**  **w tym w ramach zajęć praktycznych:** | |
| **WARUNKI WSTĘPNE** | Brak | | | |
| **TREŚCI PRZEDMIOTU**  (z podziałem na  zajęcia w formie bezpośredniej i e-learning) | Treści realizowane w formie bezpośredniej:  1. Motywacja- wyjaśnienie pojęcia  2. Automotywacja, a motywowanie innych  3. Różnorodność w zespole  4. Role zespołowe wg belbina  5. Motywujący lider  6. Wyznaczanie celów sprzedażowych, komunikacja  7. Systemy motywacyjne i systemy motywacyjne sprzedaży  8. Motywacja pozafinansowa w zespołach sprzedażowych  9. Motywacja personalizowana w zespołach sprzedażowych  10. Demotywacja w zespole  Treści realizowane w formie e-learning: Nie dotyczy | | | |
| **LITERATURA**  **OBOWIĄZKOWA** | * Czerw, *Psychologiczny model dobrostanu w pracy,* PWN 2022 * S. Drzewiecki, P. Prokopowicz, *Lider wystarczająco dobry,* One Press, Helion 2021 * K. Scott, *Szef wymagający i wyrozumiały,* MT Biznes, Warszawa 2019 * P. Lencioni, *Pięć dysfunkcji pracy zespołowej*, MT Biznes, Warszawa 2016 | | | |
| **LITERATURA**  **UZUPEŁNIAJĄCA**  (w tym min. 2 pozycje w języku angielskim; publikacje książkowe lub artykuły) | * Wencel, *#HROdNowa. 10 postaw na nowe czasy, 2021* * H. Król, A. Ludwiczyński, *Zarządzanie zasobami ludzkimi. Tworzenie kapitału ludzkiego organizacji*, PWN, Warszawa 2014 * D. H. Pink, *Drive, Kompletnie nowe spojrzenie na motywację,* Wydawnictwo Studio Emka, 2009 | | | |
| **PUBLIKACJE NAUKOWE OSÓB PROWADZĄCYCH ZAJĘCIA ZWIĄZANE Z TEMATYKĄ MODUŁU** | * Dziopak-Strach, *Pokolenie Y wyzwaniem dla działów HR,* Zeszyty Naukowe Wyższej Szkoły Humanitas 2/2016, Sosnowiec 2016 * A. Dziopak-Strach *Grywalizacja-nowe narzędzie wykorzystywane w procesie rekrutacji* w: M. Lisiński, J. Dzieńdziora (red.), Współczesne problemy zarządzania zasobami ludzkimi w organizacjach, Dąbrowa Górnicza 2016 | | | |
| **METODY NAUCZANIA**  (z podziałem na  zajęcia w formie bezpośredniej i e-learning) | W formie bezpośredniej:  W formie e-learning: Nie dotyczy | | | |
| **POMOCE NAUKOWE** | Prezentacja, filmy szkoleniowe, jamboard, quizy, testy | | | |
| **PROJEKT**  (o ile jest realizowany w ramach modułu zajęć) | Cel projektu: Nie dotyczy  Temat projektu: Nie dotyczy  Forma projektu: Nie dotyczy | | | |
| **FORMA I WARUNKI ZALICZENIA**  (z podziałem na  zajęcia w formie bezpośredniej i e-learning) | praca pisemna do wyboru:   * 1. mapa myśli Motywacja w pracy- jedna strona A4, na której zaprezentowane zostaną główne hasła związane z tym pojęciem. Dodatkowo opis na max. 2 str. A4 dotyczący mapy. Temat opisu brzmi: czym jest dla mnie/ co oznacza dla mnie motywacja w pracy.   2. mapa myśli Motywacja w pracy wczoraj i dziś- jedna strona A4, na której zaprezentowane zostaną główne hasła związane z tym pojęciem. Dodatkowo opis na max. 2 str. A4 dotyczący mapy. Temat opisu brzmi: jak zmieniły się systemy motywacyjne/ nowoczesne podejście do motywacji, a tradycja.   praca zaliczeniowa- przygotowanie nagrania w temacie *System motywacyjny w mojej organizacji*.  Pod uwagę przy wystawianiu oceny końcowej będzie brana aktywność (15%), obecność (15%), praca pisemna (30%) oraz praca zaliczeniowa (40%). | | | |

*\* W-wykład, ćw.- ćwiczenia, lab- laboratorium, pro- projekt, e- e-learning*