|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Wyższa Szkoła Biznesu w Dąbrowie Górniczej** | | | | | | | | | | | | |
| **Kierunek studiów: Stosunki międzynarodowe** | | | | | | | | | | | | |
| **Moduł / przedmiot: Moduł zarządzanie sprzedażą/Zarządzanie zespołem handlowym** | | | | | | | | | | | | |
| **Profil kształcenia: ogólnoakademicki** | | | | | | | | | | | | |
| **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)\* | |  | | |  | |  | |  |  | | **12ćw** |
| **Studia niestacjonarne**  (w/ćw/lab/pr/e) | |  | | |  | |  | |  |  | |  |
| **WYKŁADOWCA** | | Dr Magdalena Kraczla, mgr Kazimierz Graca | | | | | | | | | | |
| **FORMA ZAJĘĆ** | | Ćwiczenia | | | | | | | | | | |
| **CELE PRZEDMIOTU** | | Celem ćwiczeń jest zapoznanie studentów z zagadnieniami organizacji, motywowania i kontrolowania działań zespołu sprzedażowego we współczesnej organizacji biznesowej. | | | | | | | | | | |
| **Efekt przedmiotowy** | **Odniesienie do efektów** | | | | | **Opis efektów kształcenia** | | | | | **Sposób weryfikacji efektu** | |
| kierunkowych | | | obszarowych | | Wiedza | | | | | | |
|  | SM\_W16  SM\_W26 | | | S1A\_W05 | | zna zasady pracy w zespole, które motywują handlowca, | | | | | * dyskusja i pytania w trakcie ćwiczeń, * test wiedzy z pytaniami otwartymi na zaliczenie, | |
|  | SM\_W16  SM\_W26 | | | S1A\_W05 | | wie jak radzić sobie z problemami. | | | | | * dyskusja i pytania w trakcie ćwiczeń, * test wiedzy z pytaniami otwartymi na zaliczenie, | |
|  | SM\_W16  SM\_W26 | | | S1A\_W05 | | zna warunki pracy przedstawicieli i dyrektorów sprzedaży; | | | | | * dyskusja i pytania w trakcie ćwiczeń, * test wiedzy z pytaniami otwartymi na zaliczenie, | |
| Umiejętności | | | | | | | | | | | | |
|  | SM\_U11  SM\_U16  SM\_U26 | | | S1A\_U03,  S1A\_U04,  S1A\_U06,  S1A\_U07 | | posiada umiejętności budowy efektywnego zespołu, | | | | | * test wiedzy z pytaniami otwartymi weryfikującymi umiejętności, | |
|  | SM\_U11  SM\_U16  SM\_U26 | | | S1A\_U03,  S1A\_U04,  S1A\_U06,  S1A\_U07 | | tworzenia indywidualnych planów motywacyjnych, | | | | | * test wiedzy z pytaniami otwartymi weryfikującymi umiejętności, | |
|  | SM\_U11  SM\_U16  SM\_U26 | | | S1A\_U03,  S1A\_U04,  S1A\_U06,  S1A\_U07 | | stabilizowania wyników sprzedaży w długim okresie, | | | | | * test wiedzy z pytaniami otwartymi weryfikującymi umiejętności, | |
|  | SM\_U11  SM\_U16  SM\_U26 | | | S1A\_U03,  S1A\_U04,  S1A\_U06,  S1A\_U07 | | budżetowanie w dziale handlowym, | | | | | * test wiedzy z pytaniami otwartymi weryfikującymi umiejętności | |
|  | SM\_U11  SM\_U16  SM\_U26 | | | S1A\_U03,  S1A\_U04,  S1A\_U06,  S1A\_U07 | | tworzenia planów sprzedaży; | | | | | * test wiedzy z pytaniami otwartymi weryfikującymi umiejętności, | |
| Kompetencje społeczne | | | | | | | | | | | | |
|  | SM\_K01  SM\_K02  SM\_K10 | | | S1A\_K01,  S1A\_K02,  S1A\_K04,  S1A\_K07 | | przyjmuje postawę otwartości na zmiany i chęci podjęcia ryzyka; | | | | | * test wiedzy z pytaniami otwartymi weryfikującymi posiadanie kompetencji | |
|  | SM\_K01  SM\_K02  SM\_K10 | | | S1A\_K01,  S1A\_K02,  S1A\_K04,  S1A\_K07 | | przyjmuje orientację efektywności w zarządzaniu sprzedażą. | | | | | * test wiedzy z pytaniami otwartymi weryfikującymi posiadanie kompetencji | |
| **Nakład pracy studenta (w godzinach dydaktycznych 1h dyd.=45 minut)\*\*** | | | | | | | | | | | | |
| **Stacjonarne**  udział w wykładach =  udział w ćwiczeniach = 12h  przygotowanie do ćwiczeń = 7h  przygotowanie do wykładu =  przygotowanie do zaliczenia/egzaminu = 6h  realizacja zadań projektowych =  e-learning =  zaliczenie/egzamin = 2h  inne (określ jakie) =  **RAZEM:27h**  **Liczba punktów ECTS: 1**  **w tym w ramach zajęć praktycznych: 1** | | | | | | | | **Niestacjonarne**  udział w wykładach =  udział w ćwiczeniach =  przygotowanie do ćwiczeń =  przygotowanie do wykładu =  przygotowanie do egzaminu/zaliczenia =  realizacja zadań projektowych =  e-learning =  zaliczenie/egzamin =  inne (określ jakie) =  **RAZEM:**  **Liczba punktów ECTS:**  **w tym w ramach zajęć praktycznych:** | | | | |
| **WARUNKI WSTĘPNE** | | | Nie wymaga się | | | | | | | | | |
| **TREŚCI PRZEDMIOTU**  **(**z podziałem na  zajęcia w formie bezpośredniej i e-learning) | | | Treści realizowane w formie bezpośredniej:   * Istota rekrutacji handlowców: badanie kompetencji osobistych i zawodowych. * Tworzenie indywidualnych planów motywacyjnych: szkolenia, premie, dodatki do pensji. * Stabilizowanie wyników sprzedaży w długim okresie. * Budżetowanie w dziale handlowym. * Tworzenie wykonalnych i motywujących planów sprzedaży. * Korzystanie z narzędzi informatycznych w zarządzaniu zespołem. | | | | | | | | | |
| **LITERATURA**  **OBOWIĄZKOWA** | | | * I. Bures., Zarządzanie zespołem handlowym., One Press., Warszawa 2007 | | | | | | | | | |
| **LITERATURA**  **UZUPEŁNIAJĄCA** | | |  | | | | | | | | | |
| **METODY NAUCZANIA**  **(**z podziałem na  zajęcia w formie bezpośredniej i e-learning) | | | W formie bezpośredniej:   * Prezentacja prowadzącego przy wykorzystaniu programu Power Point, dyskusja związana z przedmiotem ćwiczeń i projektu, analiza przypadków, | | | | | | | | | |
| **POMOCE NAUKOWE** | | | Rzutnik multimedialny, komputer osobisty, oprogramowanie: Power Point, | | | | | | | | | |
| **PROJEKT**  **(o ile jest realizowany w ramach modułu zajęć)** | | | Nie dotyczy | | | | | | | | | |
| **SPOSÓB ZALICZENIA** | | | Ćwiczenia: zaliczenie z oceną | | | | | | | | | |
| **FORMA I WARUNKI ZALICZENIA** | | | * Ocena testu wiedzy, umiejętności i kompetencji. * Warunkiem uzyskania zaliczenia jest zdobycie pozytywnej oceny ze wszystkich form zaliczenia przewidzianych w programie zajęć z uwzględnieniem kryteriów ilościowych oceniania określonych w Ramowym Systemie Ocen Studentów w Wyższej Szkole Biznesu w Dąbrowie Górniczej. | | | | | | | | | |