|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Wyższa Szkoła Biznesu w Dąbrowie Górniczej** | | | | | | | | | | |
| **Kierunek studiów: Stosunki międzynarodowe** | | | | | | | | | | |
| **Moduł / przedmiot: Moduł zarządzanie sprzedażą/ Techniki i metody sprzedaży** | | | | | | | | | | |
| **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/16pr** |
| **Studia niestacjonarne**  (w/ćw/lab/pr/e) | |  | |  | |  |  |  | |  |
| **WYKŁADOWCA** | | Dr hab. Grzegorz Maciejewski | | | | | | | | |
| **FORMA ZAJĘĆ** | | Ćwiczenia, projekt | | | | | | | | |
| **CELE PRZEDMIOTU** | | Celem wykładu jest zapoznanie studentów z technikami i metodami sprzedaży realizowanymi obecnie na konkurencyjnym rynku oraz podniesienie ich umiejętności sprzedażowych | | | | | | | | |
| **Efekt przedmiotowy** | **Odniesienie do efektów** | | | | **Opis efektów kształcenia** | | | | **Sposób weryfikacji efektu** | |
| kierunkowych | | obszarowych | | Wiedza | | | | | |
|  | SM\_W01  SM\_W16  SM\_W26 | | S1A\_W01  S1A\_W09  S1A\_W05 | | zna techniki sprzedaży produktów/usług, | | | | * dyskusja i pytania w trakcie ćwiczeń, * test wiedzy z pytaniami otwartymi na zaliczenie, * ocena projektu. | |
|  | SM\_W01  SM\_W16  SM\_W26 | | S1A\_W01  S1A\_W09  S1A\_W05 | | ma wiedzę na temat etapów standardowego procesu sprzedaży, | | | | * dyskusja i pytania w trakcie ćwiczeń, * test wiedzy z pytaniami otwartymi na zaliczenie, * ocena projektu. | |
|  | SM\_W01  SM\_W16  SM\_W26 | | S1A\_W01  S1A\_W09  S1A\_W05 | | zna techniki zwiększające skuteczność sprzedaży, | | | | * dyskusja i pytania w trakcie ćwiczeń, * test wiedzy z pytaniami otwartymi na zaliczenie, * ocena projektu. | |
|  | SM\_W01  SM\_W16  SM\_W26 | | S1A\_W01  S1A\_W09  S1A\_W05 | | rozróżnia strategie sprzedażowe. | | | | * dyskusja i pytania w trakcie ćwiczeń, * test wiedzy z pytaniami otwartymi na zaliczenie, * ocena projektu. | |
| Umiejętności | | | | | | | | | | |
|  | SM\_U11  SM\_U16  SM\_U26 | | S1A\_U03,  S1A\_U04,  S1A\_U06,  S1A\_U07 | | potrafi nawiązać rozmowę sprzedażową, | | | | * ocena umiejętności podczas gry negocjacyjnej prowadzonej na zaliczenie projektu | |
|  | SM\_U11  SM\_U16  SM\_U26 | | S1A\_U03,  S1A\_U04,  S1A\_U06,  S1A\_U07 | | potrafi przeprowadzić prezentację produktu i zainteresować klienta, | | | | * ocena umiejętności podczas gry negocjacyjnej prowadzonej na zaliczenie projektu. | |

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  | SM\_U11  SM\_U16  SM\_U26 | | S1A\_U03,  S1A\_U04,  S1A\_U06,  S1A\_U07 | umie reagować na obiekcje klienta, | | * ocena umiejętności podczas gry negocjacyjnej prowadzonej na zaliczenie projektu. |
|  | SM\_U11  SM\_U16  SM\_U26 | | S1A\_U03,  S1A\_U04,  S1A\_U06,  S1A\_U07 | ma umiejętność skutecznej finalizacji sprzedaży, | | * ocena umiejętności podczas gry negocjacyjnej prowadzonej na zaliczenie projektu. |
|  | SM\_U11  SM\_U16  SM\_U26 | | S1A\_U03,  S1A\_U04,  S1A\_U06,  S1A\_U07 | rozumie potrzebę działań posprzedażowych. | | * ocena umiejętności podczas gry negocjacyjnej prowadzonej na zaliczenie projektu. |
| Kompetencje społeczne | | | | | | |
|  | SM\_K01  SM\_K02  SM\_K10 | | S1A\_K01,  S1A\_K02,  S1A\_K04,  S1A\_K07 | ma świadomość konieczności zachowań etycznych w sprzedaży produktów i usług. | | * ocena postaw studenta gry negocjacyjnej prowadzonej na zaliczenie projektu. |
| **Nakład pracy studenta (w godzinach dydaktycznych 1h dyd.=45 minut)\*\*** | | | | | | |
| **Stacjonarne**  udział w wykładach =  udział w ćwiczeniach = 12h  przygotowanie do ćwiczeń = 16h  przygotowanie do wykładu =  przygotowanie do zaliczenia/egzaminu = 6h  realizacja zadań projektowych =16h  e-learning =  zaliczenie/egzamin =2h  inne (określ jakie) =  **RAZEM:52h**  **Liczba punktów ECTS:2**  **w tym w ramach zajęć praktycznych:2** | | | | | **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 i formy sprzedaży * Strategie sprzedaży * Proces sprzedaży * Techniki finalizowania sprzedaży * Sprzedaż przez sieć (Networking) * Sprzedaż przez telefon * Sprzedaż bezpośrednia * Obsługa posprzedażowa * Etyka w sprzedaży | | | | |
| **LITERATURA**  **OBOWIĄZKOWA** | | * Zoltners A., Prabhakant S., Lorimer S., Zwiększanie efektywności działu sprzedaży, wyd. Oficyna Ekonomiczna, 2005. * Simpkins R., Sztuka zarządzania sprzedażą, One Press 2006 * Futrel C, Nowoczesne Techniki Sprzedaży. Metody Prezentacji, Profesjonalna Obsługa, Relacje z Klientem, Wolters Kluwer 2011 | | | | |
| **LITERATURA**  **UZUPEŁNIAJĄCA** | | * Holmes C. Zarządzanie sprzedażą, wyd. MT Biznes, 2008 | | | | |
| **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, przeprowadzenie gier negocjacyjnych. | | | | |
| **POMOCE NAUKOWE** | | Rzutnik multimedialny, komputer osobisty, oprogramowanie: Power Point, | | | | |
| **PROJEKT**  **(o ile jest realizowany w ramach modułu zajęć)** | | Projekt dotyczy przygotowania przez studentów prezentacji produktowej/usługowej i dokonania negocjacji sprzedazowych z prowadzącym zajęcia. | | | | |
| **SPOSÓB ZALICZENIA** | | * Ćwiczenia: zaliczenie z oceną * Projekt: zaliczenie | | | | |
| **FORMA I WARUNKI ZALICZENIA** | | * Ćwiczenia: ocena testu wiedzy i umiejętności. * Projekt: ocena umiejętności i kompetencji studentów podczas gry negocjacyjnej. * 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. | | | | |