

PAŃSTWOWA WYŻSZA SZKOŁA ZAWODOWA W NOWYM SĄCZU

KARTA PRZEDMIOTU

obowiązuje studentów rozpoczynających studia w roku akademickim 2016/2017

Instytut Ekonomiczny

Kierunek studiów: Ekonomika i organizacja przedsiębiorstw

Profil: Praktyczny

Forma studiów: Niestacjonarne

Kod kierunku: EiOP

Stopień studiów: II

Specjalności: Ekonomika i organizacja przedsiębiorstw

1 PRZEDMIOT

NAZWA PRZEDMIOTU	Zarządzanie sprzedażą
KOD PRZEDMIOTU	IE EiOP PIIN C3 16/17
KATEGORIA PRZEDMIOTU	Przedmioty specjalnościowe
LICZBA PUNKTÓW ECTS	3
SEMESTRY	4

2 RODZAJ ZAJĘĆ, LICZBA GODZIN W PLANIE STUDIÓW

SEMESTR	WYKŁAD	CWICZENIA	LABORATORIUM	PROJEKT	SEMINARIUM
4	9			9	

3 CELE PRZEDMIOTU

Cel 1 Zapoznanie studenta z zasadami oraz praktycznymi metodami zarządzania sprzedażą

Cel 2 Zaznajomienie studentów z potencjalnymi zachowaniami nabywców, segmentacją rynku, jak również polityką asortymentową, sposobami kreowania marki produktu i procesem sprzedażowym

4 WYMAGANIA WSTĘPNE W ZAKRESIE WIEDZY, UMIEJĘTNOŚCI I INNYCH KOMPETENCJI

a Podstawowa wiedza z zakresu: ekonomii, podstaw marketingu i zarządzania



5 EFEKTY KSZTAŁCENIA

EK1 Wiedza: Posiada rozszerzoną wiedzę z zakresu strategicznego i operacyjnego zarządzania sprzedażą

EK2 Umiejętności: Potrafi sprawnie wykorzystywać procedury, metody, techniki i narzędzia dotyczące obszaru zarządzania sprzedażą oraz budowania relacji z klientami

EK3 Kompetencje społeczne: Potrafi współpracować w grupie w celu stworzenia zespołowego projektu strategii działu sprzedaży

6 TREŚCI PROGRAMOWE

WYKŁAD

LP	TEMATYKA ZAJĘĆ OPIS SZCZEGÓŁOWY BLOKÓW TEMATYCZNYCH	LICZBA GODZIN
W1	Funkcje i zadania działu sprzedaży	1
W2	Strategiczne i operacyjne zarządzanie sprzedażą	1
W3	Mechanizmy funkcjonowania, kierowania i organizowania pionów handlu, dystrybucji i sprzedaży	1.5
W4	Lokalizacja miejsca sprzedaży	1
W5	Zarządzanie asortymentem oraz polityka cen	2
W6	Zarządzanie relacjami z klientami	1.5
W7	Sprzedaż bezpośrednia oraz strategia komunikacji z rynkiem	1
	RAZEM	9

PROJEKT

LP	TEMATYKA ZAJĘĆ OPIS SZCZEGÓŁOWY BLOKÓW TEMATYCZNYCH	LICZBA GODZIN
P1	Znaczenie lokalizacji miejsca sprzedaży oraz czynniki wpływające na decyzję o wyborze lokalizacji	1
P2	Planowanie asortymentu studium przypadku	2
P3	Zakres decyzji związanych z marką oraz narzędzia kreowania marki	1
P4	Metody oraz strategie kształtowania cen	1
P5	Fazy procesu sprzedażowego oraz jakość obsługi klienta	1
P6	Działania oraz techniki merchandisingu - projekt	2
P7	Projektowanie przekazów promocyjnych, kształtowanie wizerunku firmy	1
	RAZEM	9

7 METODY DYDAKTYCZNE

M1 Wykłady

M2 Dyskusja

M3 Konsultacje

M4 Praca z podręcznikiem

M5 Studium przypadku

M6 Projekty



8 OBCIĄŻENIE PRACĄ STUDENTA

FORMA AKTYWNOŚCI	ŚREDNIA LICZBA GODZIN NA ZREALIZOWANIE AKTYWNOŚCI
Godziny kontaktowe z nauczycielem akademickim, w tym:	
Godziny wynikające z planu studiów	18
Konsultacje przedmiotowe	2
Egzaminy i zaliczenia w sesji	1
Godziny bez udziału nauczyciela akademickiego wynikające z nakładu pracy studenta, w tym:	
Przygotowanie się do zajęć, w tym studiowanie zalecanej literatury	30
Opracowanie wyników	0
Przygotowanie raportu, projektu, prezentacji, dyskusji	24
SUMARYCZNA LICZBA GODZIN DLA PRZEDMIOTU WYNIKAJĄCA Z CAŁEGO NAKŁADU PRACY STUDENTA	75
SUMARYCZNA LICZBA PUNKTÓW ECTS DLA PRZEDMIOTU	3

9 SPOSOBY OCENY

OCENA FORMUJĄCA

F1 Kolokwium

F2 Aktywność na zajęciach

F3 Projekt zespołowy

F4 Egzamin

KRYTERIA OCENY

EFEKT KSZTAŁCENIA 1		MIEJSCE WERYFIKACJI	OPIS WERYFIKACJI EK 1
NA OCENĘ 3	Posiada nowoczesną wiedzę z zakresu zarządzania sprzedażą przedsiębiorstwa produkcyjnego, handlowego i usługowego	wykład, projekt	50% egzamin + 50% projekt
NA OCENĘ 4	Zna mechanizmy funkcjonowania, kierowania i organizowania pionów handlu, dystrybucji i sprzedaży.		
NA OCENĘ 5	Zna procedury i narzędzia wykorzystywane na różnych etapach procesów sprzedażowych		
EFEKT KSZTAŁCENIA 2		MIEJSCE WERYFIKACJI	OPIS WERYFIKACJI EK 2
NA OCENĘ 3	Potrafi sprawnie wykorzystywać procedury, metody, techniki i narzędzia dotyczące obszaru zarządzania sprzedażą	wykład, projekt	50% egzamin + 50% projekt
NA OCENĘ 4	Umie nawiązywać relacje z klientami, rozpoznawać potrzeby nabywców, przygotowywać oferty oraz komunikować się z odbiorcami		
NA OCENĘ 5	Potrafi podejmować decyzje (strategiczne i operacyjne) w obszarze zarządzania sprzedażą.		



EFEKT KSZTAŁCENIA 3		MIEJSCE WERYFIKACJI	OPIS WERYFIKACJI EK 3
NA OCENĘ 3	Efektywnie pracuje w zespole oraz sprawnie komunikuje się w celu realizacji projektu zespołowego	projekt	100% projekt
NA OCENĘ 4	Korzysta z innowacyjnych rozwiązań dla zwiększania zakładanych efektów działań sprzedażowych w ramach przygotowywanego projektu		
NA OCENĘ 5	Wykazuje otwartość i gotowość do dalszego kształcenia w zakresie projektowania strategii sprzedaży		

OCENA DO INDEKSU (OCENA PODSUMOWUJĄCA)

średnia arytmetyczna ocen ze wszystkich efektów kształcenia

WARUNKI ZALICZENIA PRZEDMIOTU

- a Uzyskanie pozytywnej oceny z kolokwium
- b Uzyskanie pozytywnej oceny z egzaminu
- c Uzyskanie pozytywnej oceny z projektu zespołowego

10 MACIERZ REALIZACJI PRZEDMIOTU

EFEKTY KSZTAŁCENIA DLA PRZEDMIOTU	ODNIESIENIE DO EFEKTÓW KIERUNKOWYCH	CELE PRZEDMIOTU	TREŚCI PROGRAMOWE	METODY DYDAKTYCZNE
EK1	EiOP_W07, EiOP_W05	Cel1	W1, W2, W3, W4, W5, W6, W7	M1, M2, M3, M4
EK2	EiOP_U06	Cel2	P1, P2, P3, P4, P5, P6, P7	M5, M6
EK3	EiOP_K02, EiOP_U06	Cel2	P1, P2, P3, P4, P5, P6, P7	M2, M3, M5, M6

11 WYKAZ LITERATURY

LITERATURA PODSTAWOWA:

- [1] Sobczyk G. — *Zarządzanie sprzedażą w przedsiębiorstwie handlowym i usługowym*, Warszawa, 2010, PWE

LITERATURA UZUPEŁNIAJĄCA:

- [1] Simpkins R. A. — *Sztuka zarządzania sprzedażą*, Gliwice, 2006, Helion



12 INFORMACJE O NAUCZYCIELACH AKADEMICKICH

OSOBA ODPOWIEDZIALNA ZA KARTĘ

dr Honorata Trzcińska (kontakt: onore123@o2.pl)

OSOBY PROWADZĄCE PRZEDMIOT

dr Honorata Trzcińska (kontakt: onore123@o2.pl)

13 ZATWIERDZENIE KARTY PRZEDMIOTU DO REALIZACJI

(miejscowość, data)	(odpowiedzialny za przedmiot)	(kierownik zakładu)	(dyrektor instytutu)
---------------------	-------------------------------	---------------------	----------------------

PWSZ w Nowym Sączu

PRZYJMUJĘ DO REALIZACJI (data i podpisy osób prowadzących przedmiot)

.....