



KARTA PRZEDMIOTU

Kod przedmiotu		Nazwa przedmiotu	w jęz. polskim	Techniki sprzedażowe
			w jęz. angielskim	Sales technique

Kierunek	Zarządzanie
Specjalność	wszystkie
Poziom kształcenia	Studia pierwszego stopnia
Forma studiów	niestacjonarne
Profil kształcenia	ogólnoakademicki
Status przedmiotu	wybieralny
Rygor	Zaliczenie z oceną

Semestr studiów	Liczba punktów ECTS	Liczba godzin w tygodniu				Liczba godzin w semestrze			
		W	C	L	P	W	C	L	P
III	2						9		
Razem w czasie studiów						9			

Wymagania w zakresie wiedzy, umiejętności i innych kompetencji

Brak wymagań wstępnych

Cele przedmiotu

Rozwinięcie kompetencji menedżerskich ukierunkowanych na kontakt z klientem. Nabycie podstawowej wiedzy na temat reguł i technik wywierania wpływu, perswazji, efektywności komunikacji otwartej, a także metod obrony przed manipulacją. Techniki poznane w ramach modułu są stosowane przez sprzedawców, specjalistów ds. sprzedaży, pośredników, agentów, handlowców.

Osiągnięte efekty uczenia się dla przedmiotu (EKP)

Symbol	Po zakończeniu przedmiotu student:	Odniesienie do kierunkowych efektów uczenia się
EKP01	Zna podstawowe pojęcia dotyczące perswazji i manipulacji, wiedza z zakresu form wywierania wpływu i odróżniania od form manipulowania.	NK_W05
EKP02	Potrafi zaplanować i wdrożyć mechanizmy wywierania wpływu w celu podniesienia sprawności funkcjonowania organizacji oraz w procesie zmiany niepożądanych w organizacji postaw i zachowań pracowników.	NK_U6 NK_K03
EKP03	Posługuje się podstawowymi umiejętnościami wywierania wpływu uwzględniając potrzeby klienta, pracownika i organizacji.	NK_U13
EKP04	Dobiera i wykorzystuje metody i techniki sprzedażowe w celu efektywnego wspierania rozwoju przedsiębiorstwa.	NK_U16 NK_U12
EKP05	Inspiruje i organizuje proces samokształcenia oraz wpływa w tym zakresie na innych pracowników w przedsiębiorstwie.	NK_K01

Treści programowe	Liczba godzin				Odniesienie do EKP
	W	C	L	P	

Wybrane biologiczne mechanizmy zachowań		2		EKP05, EKP_02
Stres a wywieranie wpływu		2		EKP04, EKP_02
Definicja manipulacji		2		EKP01
Manipulacje w marketingu		2		EKP03, EKP04
Manipulacje w handlu		2		EKP_03, EKP_04
Reguły Cialdiniego		2		EKP01
Mechanizmy obronne człowieka		2		EKP_03, EKP_02
Mowa ciała		1		EKP_02, EKP_03

Metody weryfikacji efektów uczenia się dla przedmiotu									
Symbol EKP	Test	Egzamin ustny	Egzamin pisemny	Kolokwium	Sprawozdanie	Projekt	Prezentacja	Zaliczenie praktyczne	Inne
EKP_01	X							X	
EKP_02								X	
EKP_03								X	
EKP_04								X	
EKP_05								X	

Kryteria zaliczenia przedmiotu
Aktywny udział w zajęciach, ocena z testu minimum na poziomie dostatecznym.

Uwaga: student otrzymuje ocenę powyżej dostatecznej, jeżeli uzyskane efekty kształcenia przekraczają wymagane minimum.

Nakład pracy studenta				
Forma aktywności	Szacunkowa liczba godzin przeznaczona na zrealizowanie aktywności			
	W	C	L	P
Godziny kontaktowe		9		
Czytanie literatury		9		
Przygotowanie do zajęć ćwiczeniowych, laboratoryjnych, projektowych		10		
Przygotowanie do egzaminu, zaliczenia		10		
Opracowanie dokumentacji projektu/sprawozdania				
Uczestnictwo w zaliczeniach i egzaminach		4		
Udział w konsultacjach		3		
Łącznie godzin				
Sumaryczna liczba godzin dla przedmiotu		45		
Sumaryczna liczba punktów ECTS dla przedmiotu		2		
		Liczba godzin	ECTS	
Obciążenie studenta związane z zajęciami praktycznymi	30		1	
Obciążenie studenta na zajęciach wymagających bezpośredniego udziału nauczycieli akademickich	15		1	

Literatura podstawowa
<ul style="list-style-type: none"> Barnes K., <i>Wywieranie wpływu. Podstawowe techniki</i>, GWP, Gdańsk 2007 Cialdini R., <i>Wywieranie wpływu na ludzi</i>. GWP, Gdańsk 2003
Literatura uzupełniająca
Cialdini R., <i>Pre-swapnia</i> , GWP, Sopot 2017

Osoba odpowiedzialna za przedmiot
Dr Agnieszka Czarnecka
Pozostałe osoby prowadzące przedmiot