



KARTA PRZEDMIOTU

Kod przedmiotu	Nazwa przedmiotu	w jęz. polskim	TECHNIKI SPRZEDAŻY
		w jęz. angielskim	SALES TECHNIQUES

Kierunek	Zarządzanie
Specjalność	Wszystkie specjalności
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
IV	2	1				9			
Razem w czasie studiów						9			

Wymagania w zakresie wiedzy, umiejętności i innych kompetencji

Brak wymagań wstępnych.

Cele przedmiotu

Zapoznanie studentów z technikami sprzedaży i manipulacji wykorzystywanymi w handlu.

Osiągane efekty kształcenia dla przedmiotu (EKP)

Symbol	Po zakończeniu przedmiotu student:	Odniesienie do kierunkowych efektów kształcenia
EKP_01	zna mechanizmy psychologiczne wykorzystywane w handlu	NK_W02, NK_W03, NK_K03
EKP_02	rozumie znaczenie technik sprzedaży	NK_W02, NK_W03, NK_K02, NK_K03
EKP_03	rozumie znaczenie wykorzystywania zmysłów w handlu	NK_W02, NK_W03, NK_K03
EKP_04	potrafi trafnie komunikować się z klientami	NK_W02, NK_W03, NK_K03

Treści programowe	Liczba godzin				Odniesienie do EKP
	W	C	L	P	
Umysł z perspektywy handlowca.	2				EKP_01, EKP_02, EKP_03
Wykorzystanie zmysłów w handlu.	2				EKP_01, EKP_02, EKP_03, EKP_04
Znaczenie pamięci w handlu.	1				EKP_01, EKP_02, EKP_03, EKP_04

Etapy prowadzące do sprzedaży.	2				EKP_01, EKP_02, EKP_03, EKP_04
Znaczenie autorytetu w sprzedaży.	2				EKP_01, EKP_02, EKP_03, EKP_04
Łącznie godzin	9				

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

Kryteria zaliczenia przedmiotu
Zdobycie 60% punktów możliwych do zdobycia (test). Aktywność i chęć współpracy są traktowane jako standard. Odchylenia od standardu skutkują obniżaniem końcowej oceny z wykładów.

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	21			
Przygotowanie do zajęć ćwiczeniowych, laboratoryjnych, projektowych	0			
Przygotowanie do egzaminu, zaliczenia	15			
Opracowanie dokumentacji projektu/sprawozdania	0			
Uczestnictwo w zaliczeniach i egzaminach	0			
Udział w konsultacjach	5			
Łącznie godzin	50			
Sumaryczna liczba godzin dla przedmiotu	50			
Sumaryczna liczba punktów ECTS dla przedmiotu	2			
	Liczba godzin		ECTS	
Obciążenie studenta związane z zajęciami praktycznymi	25		1	
Obciążenie studenta na zajęciach wymagających bezpośredniego udziału nauczycieli akademickich	25		1	

Literatura podstawowa
Psychologia sprzedaży - Brian Tracy, MT Biznes, Warszawa, 2012.
Zasady wywierania wpływu na ludzi - Robert Cialdini, Helion, Warszawa, 2011.
Tworzenie doświadczeń klientów - Artur Urbański, Lucyna Dziewa, Onepress, Warszawa, 2020.
Literatura uzupełniająca
Biblia handlowca. Najbogatsze źródło wiedzy o sprzedaży - Jeffrey Gitomer, Onepress, Warszawa, 2021.
Sprzedawaj jak Challenger - Matthew Nixon, Rent Adamson, Onepress, Warszawa, 2016.
Lider sprzedaży - Robert Zych, Onepress, Warszawa, 2015.

Osoba odpowiedzialna za przedmiot	
dr Maciej Meyer	KMMI
Pozostałe osoby prowadzące przedmiot	