

Planowanie i controlling sprzedaży - opis przedmiotu

Informacje ogólne	
Nazwa przedmiotu	Planowanie i controlling sprzedaży
Kod przedmiotu	04.3-WZ-ZSPD-PCSP
Wydział	Wydział Ekonomii i Zarządzania
Kierunek	Zarządzanie sprzedażą
Profil	ogólnoakademicki
Rodzaj studiów	podyplomowe
Semestr rozpoczęcia	semestr zimowy 2020/2021

Informacje o przedmiocie	
Semestr	2
Liczba punktów ECTS do zdobycia	2
Typ przedmiotu	obowiązkowy
Język nauczania	polski
Sylabus opracował	dr hab. inż. Anna Saniuk, prof. UZ

Formy zajęć					
Forma zajęć	Liczba godzin w semestrze (stacjonarne)	Liczba godzin w tygodniu (stacjonarne)	Liczba godzin w semestrze (niestacjonarne)	Liczba godzin w tygodniu (niestacjonarne)	Forma zaliczenia
Wykład + ćwiczenia + laboratorium	-	-	12 (w tym jako e-learning)	0,8 (w tym jako e-learning)	Zaliczenie na ocenę

Cel przedmiotu

Celem przedmiotu jest nabycie wiedzy, kompetencji i umiejętności z zakresu analizy danych sprzedażowych, oceny rentowności zleceń i budżetowania elastycznego sprzedaży.

Wymagania wstępne

brak

Zakres tematyczny

1. Kryteria podziału sprzedaży. Budowa systemu raportowania sprzedaży.
2. Analiza danych sprzedażowych. Tworzenie raportów marży brutto.
3. Ocena rentowności zleceń i optymalizacja procesów sprawozdawczych.
4. Budżetowanie elastyczne w sprzedaży.

Metody kształcenia

Wykład w formie prezentacji multimedialnych.

Ćwiczenia - analiza przypadku (praca w grupach).

Laboratorium komputerowe - zadania dotyczący analityki sprzedaży w arkuszu kalkulacyjnym Excel.

Efekty uczenia się i metody weryfikacji osiągnięcia efektów uczenia się

Opis efektu	Symbole efektów	Metody weryfikacji	Forma zajęć
posiada pogłębioną, uporządkowaną wiedzę na temat analizowania danych sprzedażowych i raportowania sprzedaży oraz oceny rentowności sprzedaży	• ZS_W01	• obserwacja i ocena aktywności na zajęciach • zaliczenie - ustne, opisowe, testowe i inne	• Wykład + ćwiczenia + laboratorium
posiada umiejętności analizowania i interpretowania danych sprzedażowych i raportów sprzedaży oraz oceny ich wpływu na wynik ze sprzedaży	• ZS_U01	• zaliczenie - ustne, opisowe, testowe i inne	• Wykład + ćwiczenia + laboratorium
umie kierować zespołem oraz współpracować z osobami z zespołu	• ZS_U04	• obserwacje i ocena umiejętności praktycznych studenta	• Wykład + ćwiczenia + laboratorium

Opis efektu	Symbole efektów	Metody weryfikacji	Forma zajęć
potrafi analizować, oceniać i proponować ulepszenia funkcjonowania działu handlowego na podstawie analizy danych sprzedażowych, raportów i analizy rentowności	• ZS_U02	• zaliczenie - ustne, opisowe, testowe i inne	• Wykład + ćwiczenia + laboratorium

Warunki zaliczenia

Udział w zajęciach wykładowych oraz ustne sprawdzenie wiedzy z zagadnień omawianych na wykładzie (zaliczenie na ocenę).

Ćwiczenia - zaliczenie na podstawie analizy przypadku wykonywanego w grupach 2-3 osobowych.

Laboratorium - zaliczenie na podstawie realizacji zadań w arkuszu kalkulacyjnym Excel.

Literatura podstawowa

1. Nesterak Janusz, Controlling zarządczy. Projektowanie i wdrażanie, Wolters Kluwer, 2015.
2. Próchnicki Wojciech, Controlling w przykładach. Poradnik praktyka, Wydawnictwo Helion, 2014.
3. Podobnie postępuj w przypadku kolejnych pozycji bibliograficznych literatury podstawowej wciskając [Enter]. Pamiętaj o kolejności: autor, tytuł, wydawnictwo, miejsce, rok wydania! Przed wciśnięciem [Enter] skasuj ukryty tekst: „Podobnie ...”.Świderska Gertruda Krystyna, Controlling kosztów i rachunkowość zarządcza, Difin, 2017.

Literatura uzupełniająca

1. Frankowski Karol Piotr, Prognozowanie sprzedaży. Proces i metodologia w praktyce, CeDeWu, 2017.
2. Próchnicki Wojciech, Zastosowanie Excela w pracy analityka finansowego, specjalisty ds. controllingu i analityka sprzedaży, Helion, 2012.

Uwagi

Zmodyfikowane przez dr hab. inż. Anna Saniuk, prof. UZ (ostatnia modyfikacja: 18-08-2020 20:39)

Wygenerowano automatycznie z systemu SylabUZ