

Kompetencje menedżera sprzedaży - opis przedmiotu

Informacje ogólne	
Nazwa przedmiotu	Kompetencje menedżera sprzedaży
Kod przedmiotu	04.9-WZ-ZSPD-KMSP
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. Wiesław Danielak, 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 i ćwiczenia	-	-	10 (w tym jako e-learning)	0,67 (w tym jako e-learning)	Zaliczenie na ocenę

Cel przedmiotu

Celem przedmiotu jest nabycie wiedzy, kompetencji i umiejętności w zakresie kompetencji menedżerskich w zarządzaniu przedsiębiorstwem.

Wymagania wstępne

Brak.

Zakres tematyczny

Istota kompetencji menedżerskich w zarządzaniu przedsiębiorstwem. Cechy,umiejętności, role i funkcje menedżera. Uwarunkowania procesu decyzyjnego. Czynniki wpływające na motywację menedżera w kształtowaniu relacji wewnątrzorganizacyjnych i międzyorganizacyjnych. Funkcje menedżera w budowaniu sieci komunikacyjnych oraz sprawnego przepływu informacji. Uwarunkowania skutecznego komunikowania się w procesie podejmowania decyzji. Zdolności relacyjne i dynamiczne menedżera w kształtowaniu kapitału relacyjnego.

Metody kształcenia

W ramach wykładu: metody podające: wykład informacyjny z wykorzystaniem technik multimedialnych; W ramach ćwiczeń: rozwiązywanie zadań, analiza studium przypadku; projekt (praca w zespołach zadaniowych); prezentacja wyników pracy; dyskusja.

Efekty uczenia się i metody weryfikacji osiągnięcia efektów uczenia się

Opis efektu	Symbole efektów	Metody weryfikacji	Forma zajęć
Posiada pogłębioną wiedzę o przyczynach i konsekwencjach zmian zachodzących w przedsiębiorstwie i jego otoczeniu. Zna cechy,umiejętności, role i funkcje menedżera	ZS_W02	dyskusja	Wykład i ćwiczenia
Potrafi objąć krytyczną analizą, ocenić oraz zaproponować ulepszenia w pracy menedżera.	ZS_U02	- dyskusja - obserwacje i ocena umiejętności praktycznych studenta - zaliczenie - ustne, opisowe, testowe i inne	Wykład i ćwiczenia
Posiada pogłębioną, uporządkowaną wiedzę w zakresie kompetencji menedżerskich w obszarze zarządzania relacjami i budowania kapitału relacyjnego	ZS_W01	- dyskusja - zaliczenie - ustne, opisowe, testowe i inne	Wykład i ćwiczenia
Jest gotów do krytycznej oceny posiadanej wiedzy oraz uznawania znaczenia wiedzy w rozwiązywaniu problemów poznawczych i praktycznych w pracy menedżera	ZS_K01	obserwacje i ocena umiejętności praktycznych studenta	Wykład i ćwiczenia

Warunki zaliczenia

Udział w zajęciach wykładowych. Analiza przypadków oraz zadań w grupach dwu- trzy- osobowych na ocenę.

Literatura podstawowa

1. Walter Vieira (2013), *Menedżer sprzedaży na miarę XXI wieku*, Warszawa, Oficyna a Wolters Kluwer business.
2. Gilbert Daniel R., Stoner James A.F., Freeman Edward R., (2011), *Kierowanie*, PWE, Warszawa.
3. Staszewicz M. (2017), *Rola kompetencji psychologiczno-społecznych w pracy menedżera*, Kraków.
4. Wantulok K. (2017), *Etyczne aspekty uprawiania zawodu menedżera - między aretologią, synejdezjologią i deontologią*, Kraków.

Literatura uzupełniająca

1. Krystyna Bolesta-Kukułka K. (2003), *Decyzje menedżerskie*, Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa.
2. Kubik K. (2002), *Kultura pracy menedżera*, Dom Organizatora, Toruń.
3. Shirley Payne, John Payne (2014), *Jak być dobrym menedżerem*, Oficyna a Wolters Kluwer Business, Warszawa.
4. Peter F. Drucker (2011), *Menedżer skuteczny*, MT Biznes, Warszawa.

Uwagi

Zmodyfikowane przez dr hab. inż. Wiesław Danielak, prof. UZ (ostatnia modyfikacja: 26-08-2020 18:35)

Wygenerowano automatycznie z systemu SylabUZ