

Tworzenie i organizacja działu sprzedaży - opis przedmiotu

Informacje ogólne	
Nazwa przedmiotu	Tworzenie i organizacja działu sprzedaży
Kod przedmiotu	04.9-WZ-ZSPD-TODS
Wydział	Wydział Ekonomii i Zarządzania
Kierunek	Zarządzanie sprzedażą
Profil	ogólnoakademicki
Rodzaj studiów	podyplomowe
Semestr rozpoczęcia	semestr zimowy 2021/2022

Informacje o przedmiocie	
Semestr	2
Liczba punktów ECTS do zdobycia	2
Typ przedmiotu	obowiązkowy
Język nauczania	polski
Sylabus opracował	dr hab. Dariusz Sobotkiewicz, 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	-	-	8 (w tym jako e-learning)	0,53 (w tym jako e-learning)	Zaliczenie na ocenę

Cel przedmiotu

Celem przedmiotu jest zapoznanie słuchaczy z tworzeniem i współczesną organizacją działu sprzedaży w różnych typach organizacji.

Wymagania wstępne

Brak

Zakres tematyczny

- 1) Branża a kompetencje handlowców
- 2) Projektowanie działu sprzedaży
- 3) Sposoby organizacji działu sprzedaży
- 4) Kierowanie działem sprzedaży
- 5) Kierunki zmian w organizacji działu sprzedaży. Podejście projektowe, procesowe w działalności handlowej.
- 6) Optymalizacja struktur sprzedaży

Metody kształcenia

Wykład - prezentacja multimedialna, dyskusja

Ćwiczenia - studium przypadku, dyskusja

Efekty uczenia się i metody weryfikacji osiągnięcia efektów uczenia się

Opis efektu	Symbole efektów	Metody weryfikacji	Forma zajęć
Słuchacz ma rozszerzoną wiedzę na temat pojęć, terminologii budowania zespołów handlowych i działów sprzedaży oraz kierowania nimi w taki sposób aby wykorzystywać szanse rynkowe	ZS_W05	- aktywność w trakcie zajęć - obserwacje i ocena umiejętności praktycznych studenta - przygotowanie projektu	Wykład i ćwiczenia
Słuchacz umie kierować zespołem, działem handlowym oraz współpracować z innymi zespołami firmy a także budować relacje z klientami i interesariuszami	ZS_U04	- aktywność w trakcie zajęć - obserwacje i ocena umiejętności praktycznych studenta - przygotowanie projektu	Wykład i ćwiczenia
Słuchacz w sposób odpowiedzialny i etyczny pełni powierzone mu role zawodowe w obszarze zarządzania sprzedażą oraz myśli i działa w sposób przedsiębiorczy.	ZS_K02	- aktywność w trakcie zajęć - obserwacje i ocena umiejętności praktycznych studenta - przygotowanie projektu	Wykład i ćwiczenia

Warunki zaliczenia

Opracowanie projektu działu handlowego, ocena aktywności

Literatura podstawowa

- 1) Sobotkiewicz D., Rozmieszczenie funkcji organicznych w strukturze wieloczęłowego podmiotu gospodarczego, Difin, Warszawa, 2015 r.
- 2) Waniowski P., Sobotkiewicz D., Daszkiewicz M., Marketing. Teoria i przykłady, Placet, Warszawa, 2010 r.
- 3) Sobotkiewicz D., Waniowski P., Marketing. Zagadnienia podstawowe., Placet, Warszawa 2006 r.

Literatura uzupełniająca

Uwagi

Zmodyfikowane przez dr Paweł Szudra (ostatnia modyfikacja: 12-07-2021 22:26)

Wygenerowano automatycznie z systemu SylabUZ