

Budowa zespołu handlowego - opis przedmiotu

Informacje ogólne	
Nazwa przedmiotu	Budowa zespołu handlowego
Kod przedmiotu	04.9-WZ-ZSPD-BZHA
Wydział	Wydział Ekonomii i Zarządzania
Kierunek	Zarządzanie sprzedażą
Profil	ogólnoakademicki
Rodzaj studiów	podyplomowe
Semestr rozpoczęcia	semestr zimowy 2021/2022

Informacje o przedmiocie	
Semestr	1
Liczba punktów ECTS do zdobycia	2
Typ przedmiotu	obowiązkowy
Język nauczania	polski
Sylabus opracował	dr Bartosz Seiler

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/uczestników ze znaczeniem efektywnych zespołów pracowniczych w kontekście funkcjonowania działu sprzedaży; przekazanie wiedzy dotyczącej istoty zespołów, ich struktur i procesów w nich zachodzącymi, jak również możliwości przekształcania grup w zespoły. Ponadto, wskazanie możliwości rozwijania osobistych kompetencji związanych ze współdziałaniem i pracą zespołową, a także umiejętności związanych z budowaniem i kształtowaniem efektywnych zespołów

Wymagania wstępne

Brak wymagań wstępnych

Zakres tematyczny

Wykład:

Pojęcie zespołu, różnice między grupą a zespołem oraz cechy efektywnych zespołów; elementy struktury zespołów-cele, normy zespołowe, role grupowe; fazy rozwoju zespołów; procesy zachodzące w zespołach oraz kształtowanie współpracy;

Ćwiczenia:

Integracja zespołu w oparciu o wzajemne poznanie, efektywne komunikowanie się, budowanie zaufania i współpracy; kształtowanie współpracy w zespole; elementy struktury zespołu i procesy w nim zachodzące oraz ich wpływ na powstawanie zjawiska synergii; kierowanie zespołem handlowym

Metody kształcenia

Wykład: wykład konwencjonalny, dyskusja

Ćwiczenia: ćwiczenia warsztatowe w oparciu o zadania scenariuszowe, studia przypadków, dyskusja grupowa

Efekty uczenia się i metody weryfikacji osiągnięcia efektów uczenia się

Opis efektu	Symbole efektów	Metody weryfikacji	Forma zajęć
Student potrafi współdziałać w zespole	• ZS_K02	• aktywność w trakcie zajęć • obserwacja i ocena aktywności na zajęciach	• Wykład i ćwiczenia
Student wie czym jest efektywny zespół handlowy oraz zna jego charakterystykę Student zna elementy struktury zespołu i procesy społeczne w nim zachodzące Student wie jak kształtować procesy zespołowe	• ZS_W05 • ZS_W06	• bieżąca kontrola na zajęciach • dyskusja • obserwacja i ocena aktywności na zajęciach • praca pisemna • projekt	• Wykład i ćwiczenia

Opis efektu	Symbole efektów	Metody weryfikacji	Forma zajęć
Student potrafi tworzyć zespół, którego członkowie będą umieli ustalać cele i zadania, współpracować przy ich realizacji Student potrafi kierować zespołem i rozwiązywać pojawiające się problemy w pracy zespołowej Student potrafi wykorzystywać we właściwy sposób narzędzia tworzenia efektywnych zespołów	• ZS_U04	• aktywność w trakcie zajęć • bieżąca kontrola na zajęciach • dyskusja • obserwacja i ocena aktywności na zajęciach • praca pisemna • projekt	• Wykład i ćwiczenia

Warunki zaliczenia

Warunkiem zaliczenia jest obecność, aktywny udział w wykładach i ćwiczeniach, a także przygotowanie indywidualnie lub w 2-3 osobowych grupach pracy zaliczeniowej, dotyczącej wybranego problemu funkcjonowania zespołu handlowego. Studenci zobowiązani są do aktywnego i systematycznego uczestnictwa w zajęciach. W przypadku nieobecności wynikłych z ważnych przyczyn należy uzgodnić z prowadzącym sposób odrobienia zaległych zajęć.

Literatura podstawowa

1. Aneona D., Bresmen H., Zespoły X. Jak budować zespoły, które odnoszą sukces, Oficyna Wolters Kluwer Business, Kraków, 2009
2. Belbin M. R., Twoja rola w zespole, GWP, Gdańsk, 2008
3. Gellert M., Nowak C., Zespół, GWP, Gdańsk, 2008
4. Kossowska M, Sołtysińska I., Budowanie zespołów. Materiały szkoleniowe, ćwiczenia, formularze, wskazówki dla prowadzącego, Oficyna Wolters Kluwer, Kraków, 2009.
5. Mackin D., Budowanie zespołu; zestaw narzędzi, Rebis, Poznań, 2011
6. Miller D., Zespoły, PWE, Warszawa, 2010

Literatura uzupełniająca

1. Proctor T., Twórcze rozwiązywanie problemów, GWP, Gdańsk, 2003

Uwagi

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

Wygenerowano automatycznie z systemu SylabUZ