Kierowanie zespołem sprzedawców - opis przedmiotu

Informacje ogólne

Nazwa przedmiotu	Kierowanie zespołem sprzedawców
Kod przedmiotu	04.5-WZ-ZSPD-KZSP
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 inż. Patrycja Łychmus

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

Przekazanie studentom wiedzy z podstaw kierowania zespołem a także wskazanie możliwości wykorzystania jej w praktyce w celu poprawy zrozumienia mechanizmów grupowych, rozwijania umiejętności tworzenia efektywnego zespołu sprzedawców, doskonalenia komunikowania się w takim zespole, a także rozwiązywania pojawiających się w nim sytuacji konfliktowych.

Wymagania wstępne

Brak

Zakres tematyczny

Wykład: Zespół; cechy i zalety pracy zespołowej. Budowanie zespołu - ustalanie celów i zadań oraz wielkości zespołu. Fazy rozwoju zespołu.

Ćwiczenia: Przywództwo i motywowanie w zespole sprzedawców. Komunikowanie się w zespole. Rozwiązywanie konfliktów w zespole.

Metody kształcenia

Wykład: konwencjonalny, konwersatoryjny, prezentacja multimedialna

Ćwiczenia: praca w grupach, dyskusja grupowa, warsztaty, metoda przypadków, gry dydaktyczne, metody ekspresyjne

Efekty uczenia się i metody weryfikacji osiągania efektów uczenia się

Opis efektu	Symbole efektów	Metody weryfikacji	Forma zajęć
Student potrafi wykorzystać zdobytą wiedzę w celu poprawy zrozumienia mechanizmów grupowych.	• ZS_U01	• aktywność w trakcie zajęć • dyskusja • odpowiedź ustna	• Wykład i ćwiczenia
Student posiada wiedzę z podstaw kierowania zespołem.	• ZS_W05 • ZS_W06 • ZS_U04	• aktywność w trakcie zajęć • bieżąca kontrola na zajęciach • dyskusja • odpowiedź ustna • zaliczenie - ustne, opisowe, testowe i inne	• Wykład i ćwiczenia
Student potrafi wykorzystać zdobytą wiedzę w praktyce w celu rozwijania umiejętności tworzenia efektywnego zespołu sprzedawców, doskonalenia komunikowania się w takim zespole, a także rozwiązywania pojawiających się w nim sytuacji konfliktowych.	• ZS_U01 • ZS_U02 • ZS_K01 • ZS_K02	• aktywność w trakcie zajęć • dyskusja • odpowiedź ustna	• Wykład i ćwiczenia

Warunki zaliczenia

Metody weryfikacji efektów kształcenia: obserwacja i ocena aktywności uczestnika na ćwiczeniach, obserwacja i ocena umiejętności praktycznych studenta.

Warunki zaliczenia dla wykładów i ćwiczeń: zaliczenie ustne - zaliczenie obejmuje odpowiedź studenta na trzy pytania, sformułowane w oparciu o prezentowane podczas zajęć treści teoretyczne i problemowe. Każde z pytań jest oceniane w skali od 5 (odpowiedź wyczerpująca) do 2 (brak znajomości tematu), ocena końcowa jest wynikiem średniej arytmetycznej z trzech ocen.

Literatura podstawowa

1. Aneona D., Bresman H., Zespoły X. Jak budować zespoły, które odnoszą sukces, Oficyna Wolters Kluwer Business, Kraków 2009.

2. Bielińska I., Jakubczyńska Z., Efektywny zespół; jak razem osiągnąć więcej strategie budowania silnego zespołu, Wydawnictwo Edgard, Warszawa 2016.

3. Bureš I., Zarządzanie zespołem handlowym, Onepress, Gliwice 2008.

4. Keith R., Coaching sprzedawców. Przemiana zwykłych handlowców w mistrzów sprzedaży, Oficyna Wolters Kluwer Business, Kraków 2015.

5. Niemczyk A., Jak zarządzać zespołem handlowym i przetrwać. Poradnik dla szefów sprzedaży i handlowców. Wydanie III (ebook), Onepress, Gliwice 2012.

Literatura uzupełniająca

1. Meredith Belbin R., Twoja rola w zespole, Gdańskie Wydawnictwo Psychologiczne, Gdańsk 2008.

2. Miller D., Zespoły. Co trzeba wiedzieć, robić i mówić, aby stworzyć dobry zespół, PWE, Warszawa 2010.

3. Thomas N. (red.), Tworzenie zespołów i motywacja według Johna Adaira, Oficyna Wolters Kluwer Business, Kraków 2009.

4. Zych A., Zych R., Szef w relacji z zespołem, Onepress, Gliwice 2017.

Uwagi

Brak

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

Wygenerowano automatycznie z systemu SylabUZ