

KARTA OPISU MODUŁU KSZTAŁCENIA		
Nazwa modułu/przedmiotu Metody promocji, negocjacji i techniki sprzedaży		Kod 1011102331011140761
Kierunek studiów Inżynieria zarządzania - studia stacjonarne II	Profil kształcenia (ogólnoakademicki, praktyczny) (brak)	Rok / Semestr 2 / 3
Ścieżka obieralności/specjalność Zarządzanie przedsiębiorstwem	Przedmiot oferowany w języku: polski	Kurs (obligatoryjny/obieralny) obieralny
Stopień studiów: II stopień	Forma studiów (stacjonarna/niestacjonarna) stacjonarna	
Godziny Wykłady: 15 Ćwiczenia: - Laboratoria: - Projekty/seminaria: -		Liczba punktów 2
Status przedmiotu w programie studiów (podstawowy, kierunkowy, inny) (brak)		(ogólnouczelniany, z innego kierunku) (brak)
Obszar(y) kształcenia i dziedzina(y) nauki i sztuki		Podział ECTS (liczba i %)
Odpowiedzialny za przedmiot / wykładowca:		
<p>dr inż. Karolina Bondarowska email: karolina.bondarowska@wp.pl tel. 61 665 34 03 Wydział Inżynierii Zarządzania ul. Strzelecka 11,60-965 Poznań</p>		
Wymagania wstępne w zakresie wiedzy, umiejętności, kompetencji społecznych:		
1	Wiedza:	Podstawowa wiedza z zakresu promocji
2	Umiejętności:	Student posiada umiejętności dostrzegania, kojarzenia i interpretowania zjawisk zachodzących w przedsiębiorstwach i gospodarce
3	Kompetencje społeczne	Komunikatywność
Cel przedmiotu:		
<p>1. Prezentacja teoretycznych zagadnień z zakresu komunikacji interpersonalnej w kontekście poprawnych metod komunikacji w biznesie.</p> <p>2. Nabycie przez studentów umiejętności identyfikacji barier komunikacyjnych.</p> <p>3. Prezentacja wybranych technik promocji wraz z przykładami ich zastosowania w wybranych obszarach działalności biznesowej.</p> <p>4. Nabycie umiejętności ewaluacji kampania promocyjnej w aspekcie prawidłowej komunikacji interpersonalnej.</p> <p>5. Usystematyzowanie wiedzy w zakresie technik negocjacyjnych oraz prezentacja typowych stylów negocjacji z wykorzystaniem gry dydaktycznej symulującej proces rozwiązywania problemów negocjacyjnych.</p>		
Efekty kształcenia i odniesienie do kierunkowych efektów kształcenia		
Wiedza:		
<p>1. Ma wiedzę o powiązaniach występujących w koncernach i holdingach oraz pogłębioną wiedzę o zależnościach organizacyjnych występujących pomiędzy jednostkami organizacyjnymi przedsiębiorstwa - [K2A_W05]</p> <p>2. Zna w sposób pogłębiony metody i narzędzia modelowania procesów informacyjnych - [K2A_W08]</p> <p>3. Zna metody i narzędzia modelowania procesów decyzyjnych - [K2A_W09]</p>		
Umiejętności:		

<p>1. Potrafi wykorzystać wiedzę teoretyczną do opisu i analizowania przyczyn i przebiegu procesów i zjawisk społecznych (kulturowych, politycznych, prawnych, gospodarczych) oraz potrafi formułować własne opinie i dobrać krytycznie dane i metody analiz - [K2A_U02]</p> <p>2. Potrafi prognozować i modelować złożone procesy społeczne obejmujące zjawiska z różnych obszarów życia społecznego (kulturowe, polityczne, prawne, ekonomiczne) z wykorzystaniem zaawansowanych metod i narzędzi w zakresie dziedziny nauk ekonomicznych i dyscypliny nauk o zarządzaniu - [K2A_U04]</p> <p>3. Sprawnie posługuje się systemami normatywnymi, normami i regułami (prawnymi, zawodowymi, etycznymi) albo potrafi posługiwać się nimi w celu rozwiązywania konkretnych problemów, ma rozszerzoną umiejętność w odniesieniu do wybranej kategorii więzi społecznych lub wybranego rodzaju norm - [K2A_U05]</p> <p>4. Posiada umiejętność wykorzystania zdobytej wiedzy w różnych zakresach i formach, rozszerzoną o krytyczną analizę skuteczności i przydatności stosowanej wiedzy - [K2A_U06]</p> <p>5. Potrafi właściwie analizować przyczyny i przebieg procesów i zjawisk społecznych (kulturowych, politycznych, prawnych, gospodarczych), formułować własne opinie na ten temat oraz stawiać proste hipotezy badawcze i je weryfikować - [K2A_U03]</p>
<p>Kompetencje społeczne:</p> <p>1. Potrafi dostrzegać zależności przyczynowo skutkowe w realizacji postawionych celów i rangować istotność alternatywnych bądź konkurencyjnych zadań - [K2A_K03]</p> <p>2. Ma świadomość interdyscyplinarności wiedzy i umiejętności potrzebnych do rozwiązywania złożonych problemów organizacji i konieczności tworzenia zespołów interdyscyplinarnych - [K2A_K06]</p>

Sposoby sprawdzenia efektów kształcenia		
Ocena formująca: pisemne bądź ustne odpowiedzi na pytania dotyczące materiału przerobionego na bieżącym i poprzednich wykładach, Ocena podsumowująca: egzamin końowy.		
Treści programowe		
W ramach zajęć przewidziane są następujące bloki tematyczne:		
<ol style="list-style-type: none"> 1. Proces komunikacji interpersonalnej. 2. Komunikacja werbalna i pozawerbalna 3. Doskonalenie umiejętności argumentowania- gra dydaktyczna. 4. Zasady poprawnej komunikacji, bariery komunikacyjne. 5. Wybrane narzędzia promocji. 6. Style, techniki i trudne sytuację negocjacyjne. 7. Wybrane techniki sprzedaży. 		
Literatura podstawowa:		
Literatura uzupełniająca:		
Bilans nakładu pracy przeciętnego studenta		
Czynność	Czas (godz.)	
1. Wykład	15	
2. Konsultacje	10	
3. Przygotowania do egzaminu	22	
4. Egzamin	3	
Obciążenie pracą studenta		
forma aktywności	godzin	ECTS
Łączny nakład pracy	60	2
Zajęcia wymagające bezpośredniego kontaktu z nauczycielem	15	1
Zajęcia o charakterze praktycznym	45	1