

<b>KARTA OPISU MODUŁU KSZTAŁCENIA</b>		
Nazwa modułu/przedmiotu <b>Metody promocji, negocjacji i techniki sprzedaży</b>		Kod <b>1011105331011140761</b>
Kierunek studiów <b>Inżynieria zarządzania - studia niestacjonarne II</b>	Profil kształcenia (ogólnoakademicki, praktyczny) <b>(brak)</b>	Rok / Semestr <b>2 / 3</b>
Ścieżka obieralności/specjalność <b>Zarządzanie przedsiębiorstwem</b>	Przedmiot oferowany w języku: <b>polski</b>	Kurs (obligatoryjny/obieralny) <b>obieralny</b>
Stopień studiów: <b>II stopień</b>	Forma studiów (stacjonarna/niestacjonarna) <b>niestacjonarna</b>	
Godziny Wykłady: <b>14</b> Ćwiczenia: - Laboratoria: - Projekty/seminaria: -		Liczba punktów <b>2</b>
Status przedmiotu w programie studiów (podstawowy, kierunkowy, inny) <b>(brak)</b>		(ogólnouczelniany, z innego kierunku) <b>(brak)</b>
Obszar(y) kształcenia i dziedzina(y) nauki i sztuki		Podział ECTS (liczba i %)
<b>Odpowiedzialny za przedmiot / wykładowca:</b>		
dr inż. Marek Goliński email: marek.golinski@put.poznan.pl tel. +48 61 665 34 03 Wydział Inżynierii Zarządzania ul. Strzelecka 11 60-965 Poznań		
<b>Wymagania wstępne w zakresie wiedzy, umiejętności, kompetencji społecznych:</b>		
1	<b>Wiedza:</b>	Posiada podstawową wiedzę z marketingu
2	<b>Umiejętności:</b>	Potrafi zinterpretować i opisać czynniki wpływające na rynkowy mechanizm funkcjonowania przedsiębiorstwa
3	<b>Kompetencje społeczne</b>	Potrafi analizować i efektywnie wykorzystać narzędzia marketingowe mające wpływ na działalność przedsiębiorstwa
<b>Cel przedmiotu:</b>		
Zdobycie wiedzy i opanowanie umiejętności z zakresu identyfikacji oraz stosowania metod i technik promocji, metod i technik negocjacji oraz metod i technik sprzedaży w przedsiębiorstwach usługowych		
<b>Efekty kształcenia i odniesienie do kierunkowych efektów kształcenia</b>		
<b>Wiedza:</b>		
1. Posiada wiedzę o znaczeniu i wzajemnych powiązaniach promocji, negocjacji i technik sprzedaży. - [K2A_W01] 2. Ma wiedzę o zależnościach organizacyjnych i potrzebach jednostek organizacyjnych przedsiębiorstwa w zakresie promocji, negocjacji i technik sprzedaży - [K2A_W02] 3. Zna i rozumie sposoby funkcjonowania technik i narzędzi związanych z metodami promocji, negocjacji i technik sprzedaży w przedsiębiorstwach usługowych. - [K2A_W06] 4. Ma pogłębioną wiedzę o normach prawnych, ich źródłach, zmianach i sposobach oddziaływania na organizacje - [K2A_W012] 5. Posiada wiedzę na temat procesu komunikacji, etapów negocjacji i stosowanych technik sprzedaży w przedsiębiorstwach usługowych. - [K2A_W013]		
<b>Umiejętności:</b>		

<p>1. Umie zaplanować proces komunikacji w ramach działań promocyjnych w przedsiębiorstwie usługowym. - [K2A_U01]</p> <p>2. Potrafi zaprojektować przebieg działań promocyjnych ze szczególnym uwzględnieniem strategii kreatywnej i medialnej. - [K2A_U02]</p> <p>3. 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>4. 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>5. Potrafi zastosować techniki negocjacyjne, jako metody rozwiązywania problemów - [K2A_U06]</p> <p>6. Potrafi wykorzystać elementy zachowań nabywców w sprzedaży bezpośredniej - [K2A_U06]</p> <p>7. Potrafi zaplanować przebieg sprzedaży bezpośredniej - [K2A_U07]</p>
<p><b>Kompetencje społeczne:</b></p> <p>1. Ma świadomość istotności decyzji z obszaru komunikacji i ich wpływu na zachowania nabywców - [K2A_K02]</p> <p>2. Potrafi zastosować w życiu zawodowym i osobistym umiejętność postępowania kreatywnego i innowacyjnego. - [K2A_K03]</p> <p>3. Potrafi w sposób świadomy i efektywny wykorzystywać nowoczesne technologie teleinformatyczne zarówno na potrzeby zawodowym, jak i w życiu prywatnym - [K2A_K07]</p> <p>4. Potrafi zarówno w życiu zawodowym, jak i osobistym postępować w sposób przedsiębiorczy - [K2A_K06]</p>

<b>Sposoby sprawdzenia efektów kształcenia</b>		
<p>Ocena formująca: krótkie dyskusje sprawdzające efektywność procesu kształcenia, dostosowujące nauczanie do poziomu studentów, a studentom ukazujące zakres opanowanego materiału w ramach przedmiotu Metody promocji, negocjacji i techn. sprzed. w przedś. usług.</p> <p>Ocena podsumowująca: kolokwium zaliczające, trwające ok. 60 min. zawierające pytania teoretyczne wymagające potwierdzenia przykładem, kolokwium odbywa się zazwyczaj w 14 tygodniu semestru.</p>		
<b>Treści programowe</b>		
<p>Proces komunikacji w marketingu usług. Cele działań promocyjnych. Narzędzia promocyjne (sprzedaż bezpośrednia w usługach). Strategia kreatywna. Strategia medialna. Etapy kampanii promocyjnej. Modele reklamy. Negocjacje jako sposób rozwiązywania problemu. Fazy negocjacji. Style negocjacji. Zasady dobrej komunikacji. Funkcje sprzedaży bezpośredniej. Proces zakupu usług. Elementy zachowań nabywców.</p>		
<b>Literatura podstawowa:</b>		
<p>1. Mantura W., Marketing przedsiębiorstw przemysłowych, Wydawnictwo Politechniki Poznańskiej, Poznań, 2000</p> <p>2. Futrell C.M., Nowoczesne techniki sprzedaży, metody prezentacji, profesjonalna obsługa, relacje z klientami, Wyd. Oficyna Ekonomiczna, Kraków, 2004</p> <p>3. Nęcki Z., Negocjacje w biznesie, Wyd. Antykwa, Kraków, 2000</p> <p>4. Komunikowanie się w marketingu, pod red. H. Mruka, Polskie Wydaw. Ekonomiczne, Warszawa, 2004</p>		
<b>Literatura uzupełniająca:</b>		
<b>Bilans nakładu pracy przeciętnego studenta</b>		
<b>Czynność</b>	<b>Czas (godz.)</b>	
1. Wykład	15	
2. Przygotowanie do zaliczenia wykładu	30	
3. Konsultacje	30	
4. Zaliczenie	3	
<b>Obciążenie pracą studenta</b>		
<b>forma aktywności</b>	<b>godzin</b>	<b>ECTS</b>
Łączny nakład pracy	100	4
Zajęcia wymagające bezpośredniego kontaktu z nauczycielem	20	1
Zajęcia o charakterze praktycznym	0	0