

<b>KARTA OPISU MODUŁU KSZTAŁCENIA</b>		
Nazwa modułu/przedmiotu <b>Metody promocji, negocjacji i techniki sprzedaży</b>		Kod <b>1011102331011140761</b>
Kierunek studiów <b>Inżynieria zarządzania - studia stacjonarne 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>stacjonarna</b>	
Godziny Wykłady: <b>15</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 <b>nauki techniczne</b>		Podział ECTS (liczba i %) <b>100 2%</b>
<b>Odpowiedzialny za przedmiot / wykładowca:</b>		
<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>		
<b>Wymagania wstępne w zakresie wiedzy, umiejętności, kompetencji społecznych:</b>		
1	<b>Wiedza:</b>	Podstawowa wiedza z zakresu promocji
2	<b>Umiejętności:</b>	Student posiada umiejętności dostrzegania, kojarzenia i interpretowania zjawisk zachodzących w przedsiębiorstwach i gospodarce
3	<b>Kompetencje społeczne</b>	Komunikatywność
<b>Cel przedmiotu:</b>		
<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Prezentacja teoretycznych zagadnień z zakresu komunikacji interpersonalnej w kontekście poprawnych metod komunikacji w biznesie.</li> <li>2. Nabycie przez studentów umiejętności identyfikacji barier komunikacyjnych.</li> <li>3. Prezentacja wybranych technik promocji wraz z przykładami ich zastosowania w wybranych obszarach działalności biznesowej.</li> <li>4. Nabycie umiejętności ewaluacji kampania promocyjnej w aspekcie prawidłowej komunikacji interpersonalnej.</li> <li>5. Usystematyzowanie wiedzy w zakresie technik negocjacyjnych oraz prezentacja typowych stylów negocjacji z wykorzystaniem gry dydaktycznej symulującej proces rozwiązywania problemów negocjacyjnych.</li> </ol>		
<b>Efekty kształcenia i odniesienie do kierunkowych efektów kształcenia</b>		
<b>Wiedza:</b>		
<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Ma wiedzę o powiązaniach występujących w koncernach i holdingach oraz pogłębioną wiedzę o zależnościach organizacyjnych występujących pomiędzy jednostkami organizacyjnymi przedsiębiorstwa - [K2A_W05]</li> <li>2. Zna w sposób pogłębiony metody i narzędzia modelowania procesów informacyjnych - [K2A_W08]</li> <li>3. Zna metody i narzędzia modelowania procesów decyzyjnych - [K2A_W09]</li> </ol>		
<b>Umiejętności:</b>		

<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><b>Kompetencje społeczne:</b></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>

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