

<b>KARTA OPISU MODUŁU KSZTAŁCENIA</b>		
Nazwa modułu/przedmiotu <b>Metody promocji, negocjacji i techniki sprzedaży</b>		Kod <b>1011105231011100761</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 <b>nauki techniczne</b> <b>nauki techniczne</b>		Podział ECTS (liczba i %) <b>2 100%</b> <b>2 100%</b>
<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		
<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. - [K2A_W08] 4. Posiada wiedzę na temat procesu komunikacji, etapów negocjacji i stosowanych technik sprzedaży w przedsiębiorstwach usługowych. - [K2A_W018]		
<b>Umiejętności:</b>		
1. Umie zaplanować proces komunikacji w ramach działań promocyjnych. - [K2A_U01] 2. Potrafi zaprojektować przebieg działań promocyjnych ze szczególnym uwzględnieniem strategii kreatywnej i medialnej. - [K2A_U02] 3. Potrafi zastosować techniki negocjacyjne, jako metody rozwiązywania problemów - [K2A_U07] 4. Potrafi zaplanować przebieg sprzedaży bezpośredniej - [K2A_U07] 5. Potrafi wykorzystać elementy zachowań nabywców w sprzedaży bezpośredniej - [K2A_U08]		
<b>Kompetencje społeczne:</b>		

<p>1. Uświadamia sobie potrzebę ciągłego doskonalenia się w zakresie zagadnień z dziedziny marketingu, a w szczególności z obszaru promocji, negocjacji i technik sprzedaży. - [K2A_K01]</p> <p>2. Ma świadomość istotności decyzji z obszaru komunikacji i ich wpływu na zachowania nabywców - [K2A_K02]</p> <p>3. Potrafi zastosować w życiu zawodowym i osobistym umiejętność postępowania kreatywnego i innowacyjnego. - [K2A_K03]</p> <p>4. Potrafi w sposób świadomy i efektywny wykorzystywać nowoczesne technologie teleinformatyczne zarówno na potrzeby zawodowym, jak i w życiu prywatnym - [K2A_K07]</p> <p>5. Potrafi zarówno w życiu zawodowym, jak i osobistym postępować w sposób przedsiębiorczy - [K2A_K06]</p>
---

<b>Sposoby sprawdzenia efektów kształcenia</b>		
<p>Ocena formująca:</p> <p>krótkie dyskusje sprawdzające efektywność procesu kształcenia, dostosowujące nauczanie do poziomu studentów, a studentom ukazujące zakres opanowanego materiału w ramach metod promocji, negocjacji i techniki sprzedaży,</p> <p>Ocena podsumowująca:</p> <p>egzamin pisemny, trwający ok. 60 min. zawierający pytania teoretyczne wymagające potwierdzenia przykładem, egzamin 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>		
<p><b>Literatura podstawowa:</b></p> <p>1. Wiktor J.W. Promocja: system komunikacji przedsiębiorstwa z rynkiem Wyd. Naukowe PWN, 2006</p> <p>2. Otto J., Marketing relacji. Koncepcja i stosowanie, Wyd. C.H. Beck, Warszawa, 2001</p> <p>3. Winch A., Winch S., Negocjacje. Jednostka, organizacja, kultura, Wydawnictwo Difin, wyd. 2., 2010</p> <p>4. Bondarowska K., Metody promocji, negocjacji i techniki sprzedaży, Wydawnictwo Politechniki Poznańskiej, Poznań, 2010</p> <p>5. Wiktor J.W. Promocja: system komunikacji przedsiębiorstwa z rynkiem Wyd. Naukowe PWN, 2006</p> <p>6. Nęcki Z., Negocjacje w biznesie, Wydawnictwo Antykwa, 2005</p>		
<p><b>Literatura uzupełniająca:</b></p> <p>1. Wiktor J.W., Komunikacja marketingowa, Wydawnictwo Naukowe PWN, wyd. 2, Warszawa, 2013</p> <p>2. Rudnicki L., Zachowania konsumentów na rynku, Wydawnictwo PWE, Warszawa, 2000</p>		
<b>Bilans nakładu pracy przeciętnego studenta</b>		
Czynność	Czas (godz.)	
1. Wykłady	14	
2. Konsultacje	14	
3. Praca własna	20	
4. Test	2	
<b>Obciążenie pracą studenta</b>		
forma aktywności	godzin	ECTS
Łączny nakład pracy	50	2
Zajęcia wymagające bezpośredniego kontaktu z nauczycielem	30	1
Zajęcia o charakterze praktycznym	20	1