



KARTA PRZEDMIOTU

Kod przedmiotu		Nazwa przedmiotu	w jęz. polskim	<b>TECHNIKI SPRZEDAŻY</b>
			w jęz. angielskim	<b>SALES TECHNIQUES</b>

Kierunek	<b>Towaroznawstwo</b>
Specjalność	<b>przedmiot kierunkowy</b>
Poziom kształcenia	<b>studia pierwszego stopnia</b>
Forma studiów	<b>stacjonarne</b>
Profil kształcenia	<b>ogólnoakademicki</b>
Status przedmiotu	<b>wybieralny</b>
Rygor	<b>zaliczenie z oceną</b>

Semestr studiów	Liczba punktów ECTS	Liczba godzin w tygodniu				Liczba godzin w semestrze			
		W	C	L	P	W	C	L	P
VI	2	1				15			
<b>Razem w czasie studiów</b>						<b>15</b>			

<b>Wymagania w zakresie wiedzy, umiejętności i innych kompetencji</b>
Brak wymagań wstępnych.

<b>Cele przedmiotu</b>
Zapoznanie studentów z technikami sprzedaży i manipulacji wykorzystywanymi w handlu.

Osiągane efekty kształcenia dla przedmiotu (EKP)		
Symbol	Po zakończeniu przedmiotu student:	Odniesienie do kierunkowych efektów kształcenia
EKP_01	zna mechanizmy psychologiczne wykorzystywane w handlu	NK_W08, NK_U18, NK_K01
EKP_02	rozumie znaczenie technik sprzedaży	NK_U15, NK_K01, NK_K02, NK_K03
EKP_03	rozumie znaczenie wykorzystywania zmysłów w handlu	NK_K02, NK_K04
EKP_04	potrafi trafnie komunikować się z klientami	NK_K02, NK_K05

Treści programowe	Liczba godzin				Odniesienie do EKP
	W	C	L	P	
Umysł z perspektywy handlowca.	3				EKP_01, EKP_02, EKP_03
Wykorzystanie zmysłów w handlu.	3				EKP_01, EKP_02, EKP_03, EKP_04
Znaczenie pamięci w handlu.	3				EKP_01, EKP_02, EKP_03, EKP_04
Etapy prowadzące do sprzedaży.	3				EKP_01, EKP_02, EKP_03, EKP_04
Znaczenie autorytetu w sprzedaży.	3				EKP_01, EKP_02,

					EKP_03, EKP_04
<b>Łącznie godzin</b>	<b>15</b>				

<b>Metody weryfikacji efektów kształcenia dla przedmiotu</b>									
Symbol EKP	Test	Egzamin ustny	Egzamin pisemny	Kolokwium	Sprawozdanie	Projekt	Prezentacja	Zaliczenie praktyczne	Inne
EKP_01	X						X		X
EKP_02	X						X		X
EKP_03	X						X		X
EKP_04	X						X		X

<b>Kryteria zaliczenia przedmiotu</b>
Zdobycie 60% punktów możliwych do zdobycia (test). Aktywność i chęć współpracy są traktowane jako standard. Odchylenia od standardu skutkują obniżaniem końcowej oceny z wykładów.
Uwaga: student otrzymuje ocenę powyżej dostatecznej, jeżeli uzyskane efekty kształcenia przekraczają wymagane minimum.

<b>Nakład pracy studenta</b>				
Forma aktywności	Szacunkowa liczba godzin przeznaczona na zrealizowanie aktywności			
	W	C	L	P
Godziny kontaktowe	15			
Czytanie literatury	15			
Przygotowanie do zajęć ćwiczeniowych, laboratoryjnych, projektowych	0			
Przygotowanie do egzaminu, zaliczenia	15			
Opracowanie dokumentacji projektu/sprawozdania	0			
Uczestnictwo w zaliczeniach i egzaminach	0			
Udział w konsultacjach	5			
<b>Łącznie godzin</b>	<b>50</b>			
<b>Sumaryczna liczba godzin dla przedmiotu</b>	<b>50</b>			
<b>Sumaryczna liczba punktów ECTS dla przedmiotu</b>	<b>2</b>			
	Liczba godzin		ECTS	
Obciążenie studenta związane z zajęciami praktycznymi	25		1	
Obciążenie studenta na zajęciach wymagających bezpośredniego udziału nauczycieli akademickich	25		1	

<b>Literatura podstawowa</b>
Psychologia sprzedaży - Brian Tracy, MT Biznes, Warszawa, 2012.
Zasady wywierania wpływu na ludzi - Robert Cialdini, Helion, Warszawa, 2011.
Tworzenie doświadczeń klientów - Artur Urbański, Lucyna Dziewa, Onepress, Warszawa, 2020.
<b>Literatura uzupełniająca</b>
Biblia handlowca. Najbogatsze źródło wiedzy o sprzedaży - Jeffrey Gitomer, Onepress, Warszawa, 2021.
Sprzedawaj jak Challenger - Matthew Nixon, Rent Adamson, Onepress, Warszawa, 2016.
Lider sprzedaży - Robert Zych, Onepress, Warszawa, 2015.

<b>Osoba odpowiedzialna za przedmiot</b>	
dr Maciej Meyer	ZMMI
<b>Pozostałe osoby prowadzące przedmiot</b>	