



PRZEDMIOTY REALIZOWANE W RAMACH SPECJALNOŚCI ZARZĄDZANIE W HANDLU I USŁUGACH				
<i>Nazwa przedmiotu</i>	<i>Semestr studiów, w którym przedmiot jest realizowany</i>	<i>Liczba punktów ECTS</i>	<i>Opis przedmiotu</i>	<i>Symbol efektu uczenia się*</i>
Ekonomika handlu	II	3	Celem przedmiotu jest przekazanie w sposób pogłębiony wiedzy z zakresu ekonomiki handlu i usług, z uwzględnieniem specyfiki i uwarunkowań działalności przedsiębiorstw handlowych. Przedmiot pozwala na kształtowanie praktycznych umiejętności dokonywania krytycznej analizy zjawisk zachodzących w handlu i usługach niezbędnej z perspektywy pełnienia funkcji menedżerów wyższego i najwyższego szczebla. Przedmiot skupia się na pogłębionym postrzeganiu zjawisk i procesów zachodzących w handlu i usługach.	K_W04 K_U08 K_K02 K_K06
Negocjacje handlowe	III	5	Celem przedmiotu jest przekazanie w sposób pogłębiony wiedzy z zakresu metod, typów, technik i narzędzi negocjacji stosowanych w działalności handlowej przedsiębiorstw. Przedmiot przygotowuje studentów do prowadzenia negocjacji handlowych na poziomie decyzji podejmowanych przez kadrę menedżerską wyższego szczebla. Studenci nabywają praktyczne umiejętności pozwalające na wykorzystanie negocjacji jako instrumentu służącego wzmocnieniu sfery relacyjnej przedsiębiorstwa.	K_W04 K_W05 K_W07 K_U04 K_U06 K_U09 K_U05 K_K02 K_K03 K_K04
Marketing handlu i usług	III	5	Celem przedmiotu jest przekazanie pogłębionej wiedzy z zakresu marketingu w sektorze handlu i usług z uwzględnieniem jego wyróżników, narzędzi, strategii oraz kierunków rozwoju. Przedmiot kształtuje umiejętność niezbędne w pracy menedżerów wyższego i najwyższego szczebla, w tym ocenę skutków zjawisk w otoczeniu przedsiębiorstwa, powiązanych z zachowaniem klientów oraz determinantami ich procesów decyzyjnych. Przedmiot uwzględnia innowacyjne nurty w obszarze rozwoju usług oraz systemów handlowych (online i offline).	K_W01 K_W04 K_W05 K_W10 K_W12 K_U01 K_U03 K_U08 K_K01 K_K04 K_K05
Logistyka handlu i usług	III	5	Celem przedmiotu jest przekazanie pogłębionej wiedzy z obszaru szeroko pojętej logistyki handlu i usług. Studenci zapoznają się z zasadami i procedurami logistyki sektora handlu i usług oraz metodami zarządzania systemami logistycznymi (z uwzględnieniem	K_W01 K_W03 K_W06 K_U02 K_U03 K_K02 K_K03



			zarządzania online). Nabywają praktyczne umiejętności w zakresie wyboru i oceny skuteczności kanałów dystrybucji oraz metod zarządzania łańcuchami i sieciami dostaw w sektorze handlu i usług. Przyjęcie takiej perspektywy przygotowuje studentów do podejmowania pracy na stanowiskach menedżerów wyższego i najwyższego szczebla w działach SRM.	
E-commerce	IV	4	Celem przedmiotu jest przekazanie w sposób pogłębiony wiedzy z obszaru technologii informacyjnych wykorzystywanych w projektowaniu systemów e-commerce. W trakcie zajęć student zdobywa praktyczne umiejętności w zakresie wyboru narzędzi do efektywnego wspierania i rozwoju e-biznesu na poziomie kierowania własną działalnością gospodarczą jak również pracy jako menedżer wyższego szczebla w przedsiębiorstwach różnego typu.	K_W03 K_W06 K_W07 K_U02 K_U04 K_U05 K_K02 K_K03 K_K05
Zarządzanie w biznesie międzynarodowym	IV	4	Celem przedmiotu jest przekazanie w stopniu pogłębionym wiedzy z zakresu zarządzania biznesem międzynarodowym w dynamicznym otoczeniu rynkowym. Studenci poznają motywy i zakres umiędzynarodowienia przedsiębiorstwa kształtując przy tym umiejętność podejmowania decyzji w zakresie wyboru modelu biznesowego implementowanego w procesie umiędzynarodawiania, w tym ograniczania ryzyka internacjonalizacji. Zakres tematyczny przedmiotu w jego sferze praktycznej dostosowany jest do potrzeb realizacji funkcji menedżerskich na wysokim szczeblu zarządzania.	K_W03 K_W04 K_W10 K_U01 K_U03 K_U04 K_U08 K_K04 K_K06
Kierowanie zespołem handlowców	IV	4	Celem przedmiotu jest przekazanie w stopniu pogłębionym wiedzy z obszaru zarządzania zasobami ludzkimi w działalności handlowej przedsiębiorstw różnego typu. Celem przedmiotu jest rozwijanie umiejętności z zakresu kierowania zespołem handlowców, ich selekcji oraz motywowania do osiągnięcia lepszych wyników sprzedaży. Studenci poznają metody organizacji i kontroli pracy zespołu, rozumieją problematykę zarządzania zespołem sprzedażowym oraz mają świadomość znaczenia inteligencji emocjonalnej jako czynnika warunkującego proces rekrutacji. Przedmiot kształtuje kompetencje miękkie niezbędne do budowania zespołu handlowego i zarządzania nim uwzględniając przy tym potrzeby menedżerskie kadry wyższego szczebla.	K_W05 K_W07 K_U01 K_U02 K_U05 K_U08 K_K01 K_K02 K_K03 K_K05 K_K06
Merchandising	IV	4	Celem przedmiotu jest przekazanie pogłębionej wiedzy z zakresu narzędzi	K_W06 K_W10



			i technik merchandisingu wykorzystywanych we współczesnym handlu. U podstaw przedmiotu jest ukazywanie merchandisingu jako instrumentu wsparcia działań marketingowych w praktyce zarządzania przedsiębiorstwem przez menedżerów wyższego szczebla. Student dodatkowo zdobywa praktyczne umiejętności optymalizacji prezentacji produktów/marek na półkach sklepowych.	K_U02 K_U04 K_K01 K_K05
Zarządzanie jakością w handlu i usługach	IV	4	Celem przedmiotu jest przekazanie w sposób pogłębiony wiedzy z zakresu zarządzania jakością w przedsiębiorstwach handlowych i usługowych w trzech jej wymiarach: normatywnym, personelu zarządzającego przedsiębiorstwem oraz klientów. W trakcie realizacji procesu kształcenia student poznaje narzędzia usprawniające jakość procesów w handlu i usługach, dopasowuje metody badań satysfakcji klienta oraz konstruuje narzędzia pomiaru, będące wsparciem w procesie decyzyjnym na poziomie kadry zarządzającej wyższego szczebla.	K_W01 K_W08 K_U06 K_K01

*Opis efektów uczenia się znajduje się w programie studiów II stopnia umieszczonym na stronie Wydziału