

KARTA PRZEDMIOTU

Nazwa przedmiotu: Kierowanie zespołem handlowców (ZAMS4-ZUH-KZH)

Nazwa w języku polskim:

Nazwa w jęz. angielskim:

Dane dotyczące przedmiotu:

Jednostka oferująca przedmiot: Wydział Nauk Społecznych i Humanistycznych
Przedmiot dla jednostki: Wydział Nauk Społecznych i Humanistycznych
Cykl dydaktyczny: Semestr letni 2020/2021
Koordinator przedmiotu cyklu: dr Marek Kruk

Domyślny typ protokołu dla przedmiotu:

Zaliczenie z oceną

Skrócony opis:

Założeniem przedmiotu jest poznanie i opanowanie kluczowych kompetencji z zakresu skutecznego kierowanie zespołem handlowców.

Opis:

Celem ćwiczeń jest przede wszystkim rozwijanie umiejętności niezbędnych do realizacji funkcji kierownika w zespole handlowym, w tym:

- wyznaczanie zadań handlowców
- motywowanie handlowców
- rozwiązywanie konfliktów w zespole
- rozwijanie kompetencji handlowych w zespole
- przewodzenie handlowcom
- zatrudnianie i zwalnianie członków zespołu

Literatura:

Grant Stewart, Skuteczne zarządzanie sprzedażą jak stworzyć najlepszy dział sprzedaży, Wydawnictwo Profesjonalnej Szkoły Biznesu, Kraków 1995 (Biblioteka PWSiIP w Łomży)
Steve Kaplan, Polowanie na słońca Jak pozyskać i zatrzymać przy sobie dużych klientów, MT Biznes, Warszawa 2007 (Biblioteka PWSiIP w Łomży)
Charles M. Futrell, Nowoczesne techniki sprzedaży: metody prezentacji, profesjonalna obsługa, relacje z klientami, Wolters Kluwer Polska, Warszawa 2011 (Biblioteka PWSiIP w Łomży)
Marian Mroziewski, Style kierowania i zarządzania wybrane koncepcje, Difin, Warszawa 2005 (Biblioteka PWSiIP w Łomży)
Georges de Sainte Marie, Kierowanie małym i średnim przedsiębiorstwem 10 etapów, Poltext, Warszawa 1993 (Biblioteka PWSiIP w Łomży))

Efekty kształcenia:

W_1 zna i rozumie rolę człowieka w tworzeniu zespołu handlowego oraz uwarunkowania i mechanizmy zarządzania wielokulturowością K_W05

W_2 zna i rozumie znaczenie zasobów ludzkich i informacyjnych w tworzeniu działu handlowego K_W07

U_1 potrafi właściwie analizować, interpretować i wyjaśniać relacje handlowe oraz podejmować odpowiednie decyzje kierownicze korzystając z właściwie dobranych koncepcji teoretycznych K_U01

U_2 potrafi dobierać i stosować właściwe metody i narzędzia, w tym zaawansowane techniki informacyjno-komunikacyjne (ICT), do analizy procesów i zjawisk zachodzących w zespole handlowym, a także wyciągać praktyczne wnioski z przeprowadzonych analiz K_U02

U_3 potrafi skutecznie komunikować się w tematyce handlowej ze współpracownikami, kontrahentami, klientami oraz interesariuszami organizacji K_U05

U_4 potrafi kierować pracą zespołu handlowego, pełnić różne role w zespole, skutecznie współpracować z innymi członkami zespołu K_U08

K_1 jest gotów do tworzenia i rozwijania wzorów właściwego postępowania w zespole handlowym i do krytycznej oceny siebie oraz zespołu; do przewodzenia handlowcom i ponoszenia za nich odpowiedzialności K_K01

K_2 jest gotów do uznania znaczenie wiedzy w rozwiązywaniu problemów występujących w zespołach handlowych, a także zasięgania opinii ekspertów dysponujących wiedzą niedostępną w organizacji K_K02

K_3 jest gotów do określania priorytetów służących realizacji zadań handlowych w organizacji, z uwzględnieniem reguł społecznej odpowiedzialności biznesu K_K03

K_4 jest gotów do identyfikowania i rozstrzygnięcia dylematów w procesie kierowania zespołem handlowym oraz dokonywania przy tym oceny konsekwencji dla otoczenia organizacji K_K04

K_5 jest gotów do wcielania pomysłów do praktyki handlowej dla osiągnięcia zamierzonych celów oraz realizacji projektów o istotnym znaczeniu społecznym, wykazując się przy tym inicjatywnością i przedsiębiorczością K_K05

K_6 jest gotów do odpowiedzialnego pełnienia roli kierownika zespołu handlowego, a także przestrzegania i rozwijania zasad etyki zawodowej oraz działania na rzecz przestrzegania tych zasad K_K06

Metody i kryteria oceniania:

1. Test wiedzy teoretycznej [25% końcowej oceny]

2. Aktywność na ćwiczeniach [40% końcowej oceny]
3. Prezentacja [25% końcowej oceny]
4. Projekt [25% końcowej oceny]

Sposoby weryfikacji efektów uczenia się

Test(y) sprawdzające wiedzę teoretyczną K_W05, K_W07, K_U05

Analiza dobrych praktyk K_W05, K_W07, K_U05, K_K02

Wykonywanie zadań grupowych K_W05, K_W07, K_U01, K_U02, K_U05, K_U08, K_K01, K_K02, K_K03, K_K04, K_K05, K_K06

Przygotowanie projektu struktury zespołu handlowego K_W07, K_U01, K_U05, K_K01, K_K02, K_K03, K_K04, K_K05, K_K06

Wskaźniki ilościowe

Liczba ECTS 4

Liczba godzin realizowanych przy bezpośrednim udziale nauczyciela akademickiego lub innych osób prowadzących zajęcia

Udział w ćwiczeniach - 45 godz.

Udział w konsultacjach - 2 godz.

Liczba godzin: 47; punkty ECTS: 1,88

Liczba godzin niewymagających bezpośredniego udziału nauczyciela:

Przygotowanie się do ćwiczeń - 8 godz.

Przygotowanie się do zaliczenia - 8 godz.

Przygotowanie prezentacji - 8 godz.

Przygotowanie projektu - 12 godz.

Studiowanie literatury - 17 godz.

Liczba godzin: 53 ; punkty ECTS: 2,12

Łączna liczba godzin (kontaktowych i nie kontaktowych): 100

Dane dotyczące przedmiotu cyklu:

Domyślny typ protokołu dla przedmiotu cyklu:

Zaliczenie z oceną

Szczegóły zajęć i grup

Ćwiczenia (45 godzin)

Zakres tematów zajęć:

1. Specyfika pracy handlowców
2. Kompetencje kierownika zespołu handlowców
3. Rekrutowanie handlowców
4. Budowanie zaufania w zespole
5. Organizowanie pracy handlowców
6. Planowanie wizyt handlowych
7. Motywowanie handlowców
8. Przewodzenie handlowcom
9. Rozwój kompetencji handlowych
10. Konflikt w zespole
11. Ścieżki kariery w handlu
12. Wymiar etyczny kierowania zespołem handlowym

Metody dydaktyczne:

Prezentacje tematyczne

Dyskusja w oparciu o treści teoretyczne i przykłady praktyczne

Analiza dobrych praktyk

Ćwiczenia grupowe, w tym symulacje, odgrywanie scenki, case study

Autorka, grupowa prezentacja pomysłu na biznes w zakresie e-commerce

Dane grup zajęciowych

Grupa numer 1

Prowadzący grupy:

dr Marek Kruk

Przynależność do grup przedmiotów w cyklach:

| Opis grupy przedmiotów | Cykl pocz. | Cykl kon. |
|--|------------|-----------|
| Przedmioty na zarządzaniu II stopnia stacjonarnym semestr 4 (P-ZA-MS-S4) | 20/21L | |
| Przedmioty na zarządzaniu II stopnia stacjonarnym semestr 4 (ZA-MS-S4) | 20/21L | |

Punkty przedmiotu w cyklach:

| <bez przypisanego programu> | | | |
|-----------------------------|--------|------------|-----------|
| Typ punktów | Liczba | Cykl pocz. | Cykl kon. |
| ECTS (ECTS) | 4 | 20/21L | |