

PRZEDMIOTY DLA SPECJALNOŚCI MENEDŻERSKIEJ	nr w planie studiów	ECTS
Psychologia sprzedaży	26	3

Profil kształcenia (praktyczny/ogólnoakademicki)	ogólnoakademicki	
Wydział / Kierunek	Wychowanie Fizyczne / Sport	
Jednostka organizacyjna (Zakład)	Zakład Organizacji i Historii Kultury Fizycznej	
Poziom studiów (stopień)	II°	
Rok, semestr	II rok, sem. 3	
Język wykładowy	polski	
Tryb studiów	stacjonarne	
Forma zajęć: wykłady / ćwiczenia (liczba godzin)	15/15	
Forma zaliczenia (zaliczenie / zaliczenie na ocenę / egzamin)	Zo3	
Charakter zajęć (obligatoryjny / fakultatywny)	obligatoryjny	

CELE PRZEDMIOTU

Dostarczenie wiedzy studentom na temat teoretycznych założeń i praktycznych sprzedaży. Dostarczenie wiedzy studentom na temat metod i technik sprzedaży oraz kontroli sprzedaży. Wyposażenie studentów w umiejętności diagnozy systemu sprzedaży, oceny kadr sprzedawców
--

Odniesienie do kierunkowych efektów kształcenia	Przedmiotowe efekty kształcenia w zakresie wiedzy (P_W), umiejętności (P_U) i kompetencji społecznych (P_S)	Odniesienie do efektów obszarowych
K_W07	P_W01: Student zna podstawową terminologię używaną w sprzedaży	M2_W08
K_W07	P_W02: Student zna podstawowe determinanty wpływające na proces sprzedaży, zna modele zachowania sprzedawców i nabywców	M2_W08
K_U02	P_U01 Student potrafi dokonać diagnozy sprzedaży organizacji	M2_U10
K_U02 K_U05	P_U02 Student potrafi wykorzystać poznane metody i techniki efektywnej sprzedaży	M2_U10 M2_U06
K_K04	P_S01 Student rozumie potrzebę podnoszenia kompetencji odpowiadających jego profesji	M2_K04
K_K02 K_K06	P_S02 Student potrafi rozwiązywać problemy związane z systemem sprzedaży w organizacji	M2_K02 M2_K06

LITERATURA

podstawowa	Cybulski, K. (2004). <i>Zarządzanie działem sprzedaży firmy</i> . Warszawa: Wydawnictwa Naukowe PWN. Tracy, B. (2012). <i>Psychologia sprzedaży. Podnieś sprzedaż szybciej i łatwiej niż kiedykolwiek uznawałeś za możliwe</i> . MT Biznes Grzesiak, M. (2016). <i>Psychologia sprzedaży. Droga do sprawczości, niezależności i pieniędzy</i> . Helion
uzupełniająca	Miller, R.B., Heiman, S.E., Tuleja, T. (2005). <i>Strategic Selling. The Unique Sales System Proven Successful by the World's Best Companies</i> . Grand Central Publishing