



**POLITECHNIKA  
BYDGOSKA**  
Wydział Zarządzania

Karta przedmiotu  
**Nowoczesne techniki zakupu i sprzedaży**

**1. Informacje podstawowe**

|                                                                                                                                                                                                                                                                                                                              |                                                                                                                                           |                                                                                                                                                                                                                                                      |
|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>Kierunek studiów</b><br>zarządzanie<br>Specjalność: zarządzanie w handlu i usługach<br><b>Jednostka zarządzająca kierunkiem studiów</b><br>Wydział Zarządzania<br><b>Poziom studiów</b><br>pierwszego stopnia (lic.)<br><b>Profil studiów</b><br>Profil ogólnoakademicki<br><b>Forma studiów</b><br>studia niestacjonarne |                                                                                                                                           | <b>Cykl kształcenia (nabór)</b><br>2023/24<br><b>Kod przedmiotu</b><br>08ZAZHUN.PL10D.0904.23<br><b>Języki wykładowe</b><br>polski<br><b>Obligatoryjność</b><br>Obligatoryjny specjalnościowy<br><b>Blok zajęciowy</b><br>Przedmioty specjalnościowe |
| <b>Wymagania wstępne</b>                                                                                                                                                                                                                                                                                                     | brak                                                                                                                                      |                                                                                                                                                                                                                                                      |
| <b>Przedmioty wprowadzające</b>                                                                                                                                                                                                                                                                                              | Podstawy zarządzania, Nauka o organizacji                                                                                                 |                                                                                                                                                                                                                                                      |
| <b>Koordynator</b>                                                                                                                                                                                                                                                                                                           | Anna Murawska                                                                                                                             |                                                                                                                                                                                                                                                      |
| <b>Okres</b><br>Semestr 5                                                                                                                                                                                                                                                                                                    | <b>Forma zaliczenia</b><br>Zaliczenie na ocenę<br><br><b>Forma prowadzenia i godziny zajęć</b><br>Wykład: 15<br>Ćwiczenia audytoryjne: 10 | <b>Liczba punktów ECTS</b><br>2.0                                                                                                                                                                                                                    |

**2. Efekty uczenia się dla przedmiotu**

| Kod                           | Opis efektów uczenia się                                                                                                                           | Odniesienie do kierunkowych efektów uczenia się | Odniesienie do charakterystyk PRK |
|-------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------|-----------------------------------|
| <b>Wiedza:</b>                |                                                                                                                                                    |                                                 |                                   |
| W1                            | Posiada zaawansowaną wiedzę na temat zagadnień dotyczących nowoczesnych technik zakupu i sprzedaży w przedsiębiorstwach handlowych i usługowych.   | ZA_O1_K_W03                                     | P6S_WG                            |
| W2                            | Wyjaśnia i identyfikuje zawód sprzedawcy, rolę klienta oraz posiada wiedzę na temat sprzedaży relacyjnej.                                          | ZA_O1_K_W18,<br>ZA_O1_K_W19                     | P6S_WG, P6S_WG                    |
| <b>Umiejętności:</b>          |                                                                                                                                                    |                                                 |                                   |
| U1                            | Potrafi zastosować nowoczesne techniki zakupu i sprzedaży oraz wykorzystać w praktyce profesjonalny model rozmowy handlowej.                       | ZA_O1_K_U03,<br>ZA_O1_K_U20                     | P6S_UO, P6S_UW                    |
| U2                            | Potrafi zarządzać czasem, tworzyć relację z klientem, planować rozmowy z klientem oraz odpowiadać na ich zastrzeżenia.                             | ZA_O1_K_U03,<br>ZA_O1_K_U07,<br>ZA_O1_K_U20     | P6S_UO, P6S_UW,<br>P6S_UW         |
| <b>Kompetencje społeczne:</b> |                                                                                                                                                    |                                                 |                                   |
| K1                            | jest gotów do świadomego korzystania z technik zakupu i sprzedaży oraz kreatywnie poszukuje nowych i skutecznych rozwiązań w relacjach z klientem. | ZA_O1_K_K03,<br>ZA_O1_K_K08                     | P6S_KR, P6S_KO                    |

### 3. Treści programowe

| Lp. | Treści programowe                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                             | Formy zajęć           | Efekty uczenia się dla przedmiotu |
|-----|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------|-----------------------------------|
| 1.  | 1. Zawód sprzedawca, profesjonalny sprzedawca<br>2. Etyka a relacje z klientem<br>3. Rola klienta na współczesnym rynku, jego zadowolenie, potrzeby i lojalność<br>4. Przygotowanie do sprzedaży relacyjnej<br>5. Wiedza sprzedawcy na temat klientów, produktów i technologii<br>6. Sprzedaż osobista<br>7. Profesjonalny model rozmowy handlowej<br>8. Zaawansowane techniki rozmów handlowych<br>9. Zarządzanie czasem i obszarem sprzedaży<br>10. Nowoczesne techniki zakupu<br>11. Dostawca i jego ocena | Wykład                | W1, W2, U1, U2, K1                |
| 2.  | 1. Komunikacja podstawą tworzenia relacji<br>2. Poszukiwanie potencjalnych klientów<br>3. Planowanie rozmowy z klientem<br>4. Metody, elementy i strategia prezentacji<br>5. Odpowiadanie na zastrzeżenia klienta<br>6. Obsługa i kontynuacja sprzedaży<br>7. Odgrywanie ról charakterystycznych dla procesu sprzedaży                                                                                                                                                                                        | Ćwiczenia audytoryjne | W1, W2, U1, U2, K1                |

### 4. Metody prowadzenia zajęć, weryfikacji efektów uczenia się i warunki zaliczenia

|             |  |
|-------------|--|
| Forma zajęć |  |
|-------------|--|

|                       |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                    |                |
|-----------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------|
| Wykład                | <b>Metody prowadzenia zajęć:</b>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                   |                |
|                       | Wykład, Dyskusja                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                   |                |
|                       | <b>Metody (sposoby) weryfikacji:</b>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                               | <b>Udział:</b> |
|                       | Zaliczenie pisemne                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                 | 60%            |
|                       | Prezentacja                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                        | 40%            |
|                       | <b>Warunki zaliczenia przedmiotu:</b>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                              |                |
|                       | 1. Zaliczenie pisemne - pisemne kolokwium końcowe z wykładu - 10 pytań opisowych (60% składowych oceny końcowej).<br>2. Prezentacja - opracowanie i prezentacja podczas zajęć referatu na podany przez nauczyciela temat; kryteria oceny: wartość merytoryczna opracowania, sposób wystąpienia, jakość opracowania, rzetelność, aktualność materiału, przykłady praktyczne, źródła, czas prezentowania (40% składowych oceny).<br>Warunkiem zaliczenia przedmiotu jest pozytywna ocena z kolokwium zaliczeniowego z wykładu, student ma prawo do dwóch kolokwii poprawkowych.<br>Prezentacja referatów będzie się odbywać od drugiej połowy zajęć. |                |
| Ćwiczenia audytoryjne | <b>Metody prowadzenia zajęć:</b>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                   |                |
|                       | Wykład, Dyskusja, Case study, Praca w grupie                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                       |                |
|                       | <b>Metody (sposoby) weryfikacji:</b>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                               | <b>Udział:</b> |
|                       | Zaliczenie pisemne                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                 | 80%            |
|                       | Zaliczenie ustne                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                   | 20%            |
|                       | <b>Warunki zaliczenia przedmiotu:</b>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                              |                |
|                       | 1. Zaliczenie pisemne - pisemne kolokwium końcowe z ćwiczeń audytoryjnych - 10 pytań opisowych (80% składowych oceny końcowej).<br>2. Zaliczenie ustne - aktywność, udział w dyskusjach, praca w grupie, rozwiązywanie zadań (20% składowych oceny końcowej).<br>Warunkiem zaliczenia przedmiotu jest pozytywna ocena z kolokwium zaliczeniowego z ćwiczeń, student ma prawo do dwóch kolokwii poprawkowych.                                                                                                                                                                                                                                       |                |

| Efekt uczenia się dla przedmiotu | Metody (sposoby) weryfikacji |             |                  |
|----------------------------------|------------------------------|-------------|------------------|
|                                  | Zaliczenie pisemne           | Prezentacja | Zaliczenie ustne |
| W1                               | x                            | x           | x                |
| W2                               | x                            | x           | x                |
| U1                               | x                            | x           | x                |
| U2                               | x                            | x           | x                |
| K1                               | x                            | x           | x                |

## 5. Literatura

### Literatura podstawowa

1. Futrell Ch. M., 2011. Nowoczesne techniki sprzedaży. Metody prezentacji, profesjonalna obsługa, relacje z klientami, Wydanie II, Oficyna a Wolters Kluwer business, Warszawa.
2. Wolniak R., Skotnicka-Zasadzień B., 2008. Wybrane metody badania satysfakcji klienta i oceny dostawców w organizacji, Wydawnictwo Politechniki Śląskiej, Gliwice.
3. Walecka A., 2019. Skuteczna komunikacja z dostawcami instrumentem kształtowania kapitału relacyjnego w łańcuchu dostaw, [w:] Współczesne aspekty zarządzania logistyką, red. B. Galińska, Wydawnictwo Politechniki Łódzkiej, Łódź.

### Literatura uzupełniająca

1. Zatwarnicka-Madura B., 2004. Techniki sprzedaży osobistej, Wydawnictwa Fachowe CeDeWu.pl, Warszawa.
2. Barron W., 2023. Selling made simple, Published by Salesman.com, <https://salesman.com/book/>, dostęp 19.07.2023.

## 6. Nakład pracy studenta - bilans godzin i punktów ECTS

| Aktywność studenta                                                                                        |                                          | Obciążenie studenta<br>Liczba godzin |
|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------|--------------------------------------|
| Zajęcia prowadzone z bezpośrednim udziałem nauczyciela akademickiego lub innych osób prowadzących zajęcia | Wykład                                   | 15                                   |
|                                                                                                           | Ćwiczenia audytoryjne                    | 10                                   |
| Praca własna studenta                                                                                     | Konsultacje                              | 3                                    |
|                                                                                                           | Przygotowanie do zajęć                   | 12                                   |
|                                                                                                           | Przygotowanie prezentacji multimedialnej | 10                                   |
|                                                                                                           | Studiowanie literatury                   | 10                                   |
| <b>Łączny nakład pracy studenta</b>                                                                       |                                          | 60                                   |
| <b>Liczba punktów ECTS</b>                                                                                |                                          | 2                                    |

\* Godzina (dydaktyczna) oznacza 45 minut