



**POLITECHNIKA
BYDGOSKA**

Wydział Zarządzania

Karta przedmiotu

Sales reporting in a traditional and modern distribution channel
(Raportowanie sprzedaży w tradycyjnych i nowoczesnych kanałach dystrybucji)

1. Informacje podstawowe

Kierunek studiów finanse i rachunkowość Specjalność: finance and controlling (finanse i controlling) Jednostka zarządzająca kierunkiem studiów Wydział Zarządzania Poziom studiów pierwszego stopnia (lic.) Profil studiów Profil praktyczny Forma studiów studia niestacjonarne		Cykl kształcenia (nabór) 2023/24 Kod przedmiotu 08FIR-PFCN.PL10D.0342.23 Języki wykładowe polski Obligatoryjność Obligatoryjny specjalnościowy Blok zajęciowy Przedmioty specjalnościowe	
Wymagania wstępne	Znajomość MS Excel,		
Przedmioty wprowadzające	Technologie informacyjne		
Koordinator	Kinga Krupcała		
Okres Semestr 5	Forma zaliczenia Zaliczenie na ocenę Forma prowadzenia i godziny zajęć Wykład: 10 Ćwiczenia laboratoryjne: 10		Liczba punktów ECTS 3.0

2. Efekty uczenia się dla przedmiotu

Kod	Opis efektów uczenia się	Odniesienie do kierunkowych efektów uczenia się	Odniesienie do charakterystyk PRK
Wiedza:			
W1	Zna elementarną terminologię dotyczącą sprzedaży oraz zasady i znaczenie raportowania w sprzedaży.	FIR_P1_K_W07, FIR_P1_K_W08, FIR_P1_K_W11	P6S_WG, P6S_WG, P6S_WK
Umiejętności:			
U1	Potrafi wykonać operacje na danych sprzedażowych. Potrafi przygotować raport sprzedaży.	FIR_P1_K_U01, FIR_P1_K_U06	P6S_UW, P6S_UW
Kompetencje społeczne:			
K1	Jest otwarty na nowe podejścia do raportowania. Rozumie znaczenie raportowania w procesie sprzedaży i zarządzania firmą.	FIR_P1_K_K03	P6S_KK

3. Treści programowe

Lp.	Treści programowe	Formy zajęć	Efekty uczenia się dla przedmiotu
1.	1. Sprzedaż – podstawowe informacje. 2. Tradycyjne i nowoczesne kanały dystrybucji. 3. Raportowanie i ich znaczenie w sprzedaży.	Wykład	W1
2.	1. Operacje dotyczące raportowania w arkuszu danych MS Excel. 2. Przygotowanie dziennego raportu sprzedaży. 3. Przygotowanie miesięcznego/kwartalnego raportu sprzedaży.	Ćwiczenia laboratoryjne	U1, K1

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

Forma zajęć		
Wykład	Metody prowadzenia zajęć:	
	Wykład	
	Metody (sposoby) weryfikacji:	Udział:
	Zaliczenie pisemne	100%
	Warunki zaliczenia przedmiotu:	
	Warunkiem zaliczenia przedmiotu jest zaliczenie na min. 60% (8,5 pkt) testu pisemnego dotyczącego wszystkich treści prezentowanych podczas wykładów i składającego się z 8 pytań zamkniętych (każde pytanie 1 pkt) oraz 8 pytań otwartych (każde pytanie 1 pkt, ale jest możliwość otrzymania również 0,5 pkt za połowicznie poprawną odpowiedź). Osoby, które otrzymały ocenę pozytywną z zaliczenia w pierwszym terminie i były aktywne (aktywnie uczestniczyły w dyskusji podczas wykładów - min. 3 plusy) - będą miały podniesioną ocenę z zaliczenia pisemnego o pół stopnia w górę (nie dotyczy to osób, które nie zaliczyły testu w pierwszym terminie lub z testu otrzymały ocenę bardzo dobry).	

Ćwiczenia laboratoryjne	Metody prowadzenia zajęć:	
	Ćwiczenia laboratoryjne	
	Metody (sposoby) weryfikacji:	Udział:
	Test	100%
	Warunki zaliczenia przedmiotu:	
	Zadania do rozwiązania obejmujące treści omawiane podczas zajęć - praca przy komputerach.	

Efekt uczenia się dla przedmiotu	Metody (sposoby) weryfikacji	
	Zaliczenie pisemne	Test
W1	x	
U1		x
K1		x

5. Literatura

Literatura podstawowa

1. Bartosiński A., 2012, Totalny model sprzedaży, Wyd. Helion
2. Cybulski K., 2016, Zarządzanie działem sprzedaży. Prognozowanie-organizowanie-motywowanie-kontrola, Wyd. PWN
3. Grzybek R., 2017, Magia sprzedaży. Techniki i ćwiczenia, Wyd. MT Biznes
4. Próchnicki W., 2017, Praktyczny Excel. Szybkie raportowanie w Excelu dla menedżerów i ekspertów sprzedaży, Wyd. Wiedza i praktyka
5. Rosell L., 2010, Techniki sprzedaży. O sztuce sprzedawania, Wyd. BP Info Polska

Literatura uzupełniająca

1. Pindelski M., 2012, Desygnaty pojęcia sprzedaży w naukach o zarządzaniu, [w:] Współczesne przedsiębiorstwo. Teoria i praktyka. Rozdział 34, Wyd. Oficyna Wydawnicza Szkoła Główna Handlowa, s. 357-366.
2. Ross A., Tyler M., 2011, Predictable Revenue, wyd. Pebblestorm

6. Nakład pracy studenta - bilans godzin i punktów ECTS

Aktywność studenta		Obciążenie studenta Liczba godzin
Zajęcia prowadzone z bezpośrednim udziałem nauczyciela akademickiego lub innych osób prowadzących zajęcia	Wykład	10
	Ćwiczenia laboratoryjne	10
Praca własna studenta	Konsultacje	20
	Przygotowanie do zajęć	10
	Studiowanie literatury	10
	Przygotowanie do zaliczenia	30

Łączny nakład pracy studenta	90
Liczba punktów ECTS	3

* Godzina (dydaktyczna) oznacza 45 minut