

Nazwa przedmiotu	Narzędzia wspierające sprzedaż w logistyce							Kod ECTS	14.3.E.FZ.2059			
								Pkt.ECTS	1			
								Limit osób	20			
Jednostka prowadząca przedmiot	KPT	Nazwa kierunku	Ekonomia/MSG		Nazwa specjalności		HZ;TiL;					
Nazwisko prowadzącego	dr Dorota Książkiewicz											
Forma zajęć/Liczba godzin												
Wykład	15	Ćwiczenia	0	Konwersatoria	0	Laboratoria komputerowe	0	Seminaria	0	Lektoraty	0	
Forma aktywności							Rok i rodzaj studiów:	3 SS1,				
Godziny z udziałem nauczyciela akademickiego (w tym konsultacje, egzaminy i inne):							Semestr:	5,				
Godziny bez udziału nauczyciela akademickiego (samodzielna praca studenta):							Status przedmiotu:	Fakultatywny				
Sumaryczna liczba godzin:							0	Język wykładowy:	polski			
Sposób realizacji zajęć	Zajęcia w sali dydaktycznej.											
Metody dydaktyczne	Studia przypadków, Gry dydaktyczne,											
Określenie przedmiotów wprowadzających wraz z wymogami wstępnymi												
Wymagania formalne												
Wymagania wstępne	Wiedza z zakresu podstaw marketingu. Znajomość zasad funkcjonowania rynku TSL.											
Sposób i forma zaliczenia oraz kryteria oceny												
Sposób zaliczenia	Zaliczenie na ocenę											
Kryteria oceny	Projekty realizowane są w grupach i oceniane pod kątem sprawności oceny dotychczasowej strategii marketingowej przedsiębiorstwa oraz zaproponowanych rozwiązań dotyczących optymalizacji procesów sprzedaży.											
Cele przedmiotu												
Celem przedmiotu jest zaznajomienie studentów z podstawowymi zasadami negocjowania warunków sprzedaży usług transportowych i logistycznych. Przedstawienie metod i narzędzi wspierających sprzedaż i ułatwiających komunikację rynkową z kontrahentami.												
Efekty kształcenia się												
Wiedza	E1_W02	Student ma wiedzę dotyczącą zagadnień związanych ze specyfiką sprzedaży i komunikacji rynkowej związanej ze sferą sprzedaży usług logistycznych										
	E1_W06	Student rozumie techniki i narzędzia zarządzania sprzedażą usług logistycznych										
Weryfikacja efektów kształcenia - Wiedza												
Efekty	egzamin pisemny	egzamin ustny	kolokwium	esej/referat /portfolio	zadania / prace domowe	prezentacja indywidualna	prezentacja grupowa	aktywność na zajęciach	udział w dyskusji	projekt indywidualny	projekt grupowy	
E1_W02								X				
E1_W06											X	
Umiejętności	E1_U02	Umie zaplanować metody komunikacji oraz prowadzenia negocjacji handlowych w zakresie sprzedaży usług logistycznych										
	E1_U04	Student potrafi zaprojektować kanały oraz sposoby komunikacji z kontrahentami										
Weryfikacja efektów kształcenia - Umiejętności												
Efekty	egzamin pisemny	egzamin ustny	kolokwium	esej/referat /portfolio	zadania / prace domowe	prezentacja indywidualna	prezentacja grupowa	aktywność na zajęciach	udział w dyskusji	projekt indywidualny	projekt grupowy	

E1_U02								X			
E1_U04											X
Kompetencje	E1_K03	Student angażuje się w procesy planowania i wdrożenia strategii komunikacji rynkowej									
	E1_K07	Student potrafi komunikować się z otoczeniem rynkowym przedsiębiorstwa oraz dobrać efektywne techniki sprzedaży do profilu prowadzonych negocjacji handlowych									
Weryfikacja efektów kształcenia - Kompetencje											
Efekty	egzamin pisemny	egzamin ustny	kolokwium	esej/referat /portfolio	zadania / prace domowe	prezentacja indywidualna	prezentacja grupowa	aktywność na zajęciach	udział w dyskusji	projekt indywidualny	projekt grupowy
E1_K03								X			
E1_K07											X
Treści programowe											
1. Strategie marketingowe stosowane w przedsiębiorstwach logistycznych 2. Proces sprzedaży usług logistycznych 3. Marketingowe wsparcie działań handlowych 4. CSR 5. Zewnętrzne i wewnętrzne działania ukierunkowane na budowanie marki 6. Procesy budowy i zarządzania działem sprzedaży											
Wykaz literatury podstawowej i uzupełniającej											
J. Dyczkowska: <i>Marketing usług logistycznych</i> . Difin 2014. A. Payne: <i>Marketing usług</i> . PWE, Warszawa 2010 <i>Marketing usług na przykładach</i> . Praca zbiorowa pod red. K. Rogozińskiego, Wyd. Uniwersytetu Ekonomicznego w Poznaniu.											
Kontakt		d.ksiązkiewicz@ug.edu.pl ,									