

Załącznik nr 4

do Uchwały Senatu UEK nr T.0022.2.2021

z dnia 18 stycznia 2021 roku

PROGRAM STUDIÓW PODYPLOMOWYCH

Handel i Zarządzanie Sprzedażą

1. Adresaci studiów:

Docelowym kandydatem na studenta kierunku studiów podyplomowych *Handel i zarządzanie sprzedażą* jest osoba zawodowo związana ze sprzedażą i/lub handlem, poszukująca nowej wiedzy, kompetencji i umiejętności, których wykorzystanie będzie widoczne w codziennej praktyce zawodowej. Treści składające się na kierunek zostały zaplanowane w sposób odpowiadający na potrzeby przedstawicieli różnych branż, zarówno wytwórczych jak i usługowych (w tym handlowych). Oferta jest adresowana w szczególności do osób pracujących w działach handlowych i działach marketingowych przedsiębiorstw. Kierunek spełni równocześnie oczekiwania przedsiębiorców, dla których wiedza sprzedażowa jest niezbędna w organizacji swojego biznesu i nadzorze nad pracownikami. Gwarancją uniwersalności i praktyczności przekazywanej wiedzy jest też dobór wykładowców, na których składają się specjaliści z zakresu handlu i marketingu, sprzedaży, *merchandisingu*, franczyzy, psychologii biznesu i prawa, w tym liczne grono trenerów i praktyków,

2. Cel studiów:

Celem studiów jest wykształcenie ekspertów w zakresie nowoczesnych metod sprzedaży uwzględniających współczesne tendencje w zarządzaniu przedsiębiorstwem. Stanowią one odpowiedź na rosnące zapotrzebowanie zgłaszane ze strony praktyki gospodarczej na profesjonalistów posiadających kwalifikacje i umiejętności dotyczące:

- tworzenia od podstaw oraz reorganizacji działów handlowych,
- podnoszenia efektywności pracy handlowców,
- wprowadzania nowoczesnych rozwiązań organizacyjnych.

W programie uwzględniono koncepcje marketingu relacyjnego, zintegrowanego łańcucha wartości oraz najnowsze tendencje w zakresie *merchandisingu*. Niezwykle istotnym czynnikiem, który wpłynął na charakter kierunku jest szybki rozwój technologii informatyczno-komunikacyjnej ułatwiającej zarządzanie szeroko rozumianą sprzedażą partnerską. Ideą profilu jest kształcenie specjalistów z zakresu sprzedaży w różnych branżach, tak o charakterze wytwórczym, jak i handlowo-usługowym.

3. Program studiów:

L.p.	Przedmiot	Wymiar godzinowy	ECTS
1.	Organizacja i sztuka sprzedaży	14	2
2.	Handel w gospodarce rynkowej	10	2
3.	Współczesne instrumenty marketingu	12	2
4.	Zarządzanie relacjami z klientem	14	2

5.	Merchandising	10	2
6.	Analiza i prognozowanie sprzedaży	14	3
7.	Negocjacje handlowe	10	2
8.	Zachowania nabywców na rynku	5	1
9.	Twórcze myślenie	10	2
10.	Zapobieganie stratom w handlu	5	1
11.	Zarządzanie działem sprzedaży	10	2
12.	Strategie lokalizacji działalności handlowej	5	1
13.	Prawna ochrona konsumenta	10	2
14.	Badania marketingowe w handlu	14	3
15.	Projektowanie i organizacja służb sprzedaży	12	2
16.	Targi w marketingowej strategii firmy	5	1
17.	Asertywność	5	1
18.	Organizacja sprzedaży w systemie franczyzowym	5	1
19.	Seminarium dyplomowe	10	3
	Suma	180	35

4. Czas trwania studiów oraz liczba godzin:

Studia podyplomowe będą się odbywać w trybie niestacjonarnym (zajęcia w soboty oraz w piątki lub niedziele). Wymiar godzin studiów podyplomowych to 180 godzin. Czas trwania studiów podyplomowych to dwa semestry.

5. Warunki oraz sposób zaliczenia studiów:

Warunkiem uzyskania zaliczenia każdego przedmiotu jest obecność na zajęciach. Każdy semestr kończy się egzaminem w formie pisemnej. Na koniec studiów słuchacze przystępują do egzaminu końcowego oraz obrony pracy końcowej.

6. Efekty uczenia się:

Efekty uczenia się dla studiów podyplomowych	
Jednostka prowadząca:	Krakowska Szkoła Biznesu UEK
Nazwa studiów podyplomowych:	<i>Handel i zarządzanie sprzedażą</i>
Dziedzina nauki:	Nauki społeczne
Profil studiów:	ogólnoakademicki
Poziom PRK	7
Poziom studiów:	podyplomowe
Liczba semestrów:	2

Symbol efektu uczenia się dla kierunku	Opis efektów uczenia się	Odniesienie do charakterystyk efektów uczenia się
P_W (WIEDZA) Absolwent zna i rozumie:		
HZS_W1	w pogłębionym stopniu teorie i koncepcje oraz zależności ekonomiczno–społeczne stanowiące zaawansowaną wiedzę z zakresu handlu i zarządzania sprzedażą właściwą dla studiowanego kierunku studiów podyplomowych.	P7S_WG_S1
HZS_W2	w pogłębionym stopniu główne tendencje i kierunki zmian oraz rozwoju w obszarze handlu i zarządzania sprzedażą oraz otoczenia gospodarczego mającego wpływ na działalność organizacji funkcjonujących na rynku.	P7S_WK_S1
HZS_W3	w pogłębionym stopniu funkcjonowanie podmiotów na rynku handlu i sprzedaży, transferu wiedzy i innowacji zarówno w odniesieniu do poziomu operacyjnego, jak i menedżerskiego, związanego z funkcjonowaniem rynków krajowych i międzynarodowych.	P7S_WG_S2
HZS_W4	w pogłębionym stopniu prawne, organizacyjne i etyczne uwarunkowania wykonywania działalności zawodowej w ramach studiowanego kierunku studiów podyplomowych.	P7S_WK_S2
HZS_W5	w pogłębionym stopniu proces zmian zachodzący w handlu i zarządzaniu sprzedażą m.in. w zakresie finansów i inwestycji w kontekście ich przyczyn, przebiegu i konsekwencji.	P7S_WK_S3
HZS_W6	w pogłębionym stopniu kluczowe zasady i reguły tworzenia oraz rozwoju różnych form przedsiębiorczości w ramach działalności handlowej i sprzedażowej.	P7S_WK_S4
HZS_W7	w pogłębionym stopniu zastosowanie praktycznej wiedzy z zakresu handlu i zarządzania sprzedażą w działalności zawodowej związanej z kierunkiem studiów podyplomowych.	P7S_WG_S3
HZS_W8	w zaawansowanym stopniu zasady ochrony własności przemysłowej, intelektualnej i prawa autorskiego.	P7S_WK_S5
P_U (UMIEJĘTNOŚCI) Absolwent potrafi:		

HZS_U1	wykorzystać posiadaną wiedzę do twórczego formułowania i rozwiązywania złożonych oraz niestandardowych problemów związanych z funkcjonowaniem handlu i zarządzania sprzedażą, wdrażania innowacyjnych rozwiązań.	P7S_UW_S1
HZS_U2	prawidłowo interpretować i wyjaśniać zjawiska oraz procesy w odniesieniu do zagadnień związanych z funkcjonowaniem handlu i zarządzania sprzedażą.	P7S_UW_S2
HZS_U3	dobierać i stosować właściwe metody i narzędzia, w tym zaawansowane techniki informacyjno – komunikacyjne oraz informatyczne do rozwiązywania pojawiających się problemów w zakresie realizowanego kierunku studiów.	P7S_UW_S3
HZS_U4	przystosować istniejące rozwiązania lub stworzyć nowe rozwiązania w odniesieniu do problemów związanych z handlem i zarządzaniem sprzedażą.	P7S_UW_S4
HZS_U5	komunikować się na tematy związane z funkcjonowaniem handlu i zarządzania sprzedażą ze zróżnicowanym kręgiem odbiorców.	P7S_UK_S1
HZS_U6	kierować pracą zespołu, współdziałać z innymi osobami w ramach prac zespołowych przyjmując postawę lidera, motywować i inspirować członków zespołu do aktywności.	P7S_UO_S1
P_K (KOMPETENCJE SPOŁECZNE) Absolwent jest gotów:		
HZS_K1	uznawać znaczenie wiedzy w rozwiązywaniu problemów poznawczych i praktycznych dotyczących zjawisk społeczno-ekonomicznych w obszarze handlu i zarządzania sprzedażą.	P7S_KK_S1
HZS_K2	do wypełniania zobowiązań społecznych oraz inspirowania i organizowania działalności na rzecz środowiska społecznego.	P7S_KO_S1
HZS_K3	do myślenia i działania w sposób przedsiębiorczy, kreatywny, innowacyjny w zakresie handlu i zarządzania sprzedażą.	P7S_KO_S2
HZS_K4	do krytycznej oceny posiadanej wiedzy i odbieranych treści w szczególności z zakresu handlu i zarządzania sprzedażą.	P7S_KK_S2
HZS_K5	do odpowiedzialnego pełnienia ról zawodowych, z uwzględnieniem zmieniających się potrzeb społecznych i	P7S_KR_S3

	organizacyjnych, w tym do podtrzymywania odpowiedniego etosu zawodu.	
--	--	--

Objaśnienia oznaczeń w symbolach dotyczących kierunku studiów podyplomowych:

HZS – kierunek studiów podyplomowych *Handel i zarządzanie sprzedażą*

- **W** – kategoria wiedzy
- **U** – kategoria umiejętności
- **K** – kategoria kompetencji społecznych
- **01, 02, 03 i kolejne** – numer efektu uczenia się

Objaśnienia oznaczeń w odniesieniach do charakterystyk efektów uczenia się

- **P** – poziom Polskiej Ramy Kwalifikacji (PRK)
- **P7S** – charakterystyka drugiego stopnia poziomu 7 PRK

P7U_W – charakterystyka uniwersalna (**WIEDZA**):

- **P7S_WG** – charakterystyka drugiego stopnia (zakres i głębia)
- **P7S_WK** – charakterystyka drugiego stopnia (kontekst)

P7U_U – charakterystyka uniwersalna (**UMIEJĘTNOŚCI**):

- **P7S_UW** – charakterystyka drugiego stopnia (wykorzystanie wiedzy)
- **P7S_UK** – charakterystyka drugiego stopnia (komunikowanie się)
- **P7S_UO** – charakterystyka drugiego stopnia (organizacja pracy)
- **P7S_UU** – charakterystyka drugiego stopnia (uczenie się)

P7U_K – charakterystyka uniwersalna (**KOMPETENCJE SPOŁECZNE**):

- **P7S_KK** – charakterystyka drugiego stopnia (oceny/krytyczne podejście)
- **P7S_KO** – charakterystyka drugiego stopnia (odpowiedzialność)
- **P7S_KR** – charakterystyka drugiego stopnia (rola zawodowa)

S1, S2, S3... - kody składnika opisu odnoszące się do dziedziny uczenia się w zakresie nauk społecznych