

Opis zakładanych efektów uczenia się dla studiów podyplomowych pt. ZARZĄDZANIE SPRZEDAŻĄ

Treść kwalifikacji kierunkowych w odniesieniu do PRK

Kod efektu kierunkowego	Efekty uczenia się Współczesne metody i koncepcje zarządzania małym i średnim przedsiębiorstwem Poziom 7 Polskiej Ramy Kwalifikacji	Odniesienie do efektów ogólnych i obszarowych
WIEDZA Absolwent:		
ZS_W01	posiada pogłębioną, uporządkowaną wiedzę obejmującą kluczowe zagadnienia z zakresu zarządzania sprzedażą w przedsiębiorstwie	P7S_WG-O1.1-POD
ZS_W02	posiada pogłębioną wiedzę o przyczynach i konsekwencjach zmian zachodzących w przedsiębiorstwie i jego otoczeniu. Zna podstawowe techniki, metody sprzedaży i analizy rynku oraz procesy kształtowania relacji z klientami i interesariuszami zewnętrznymi	P7S_WG-O1.1-POD P7S_WK-O2.1-POD
ZS_W03	ma pogłębioną wiedzę w zakresie koncepcji marketingowych, zarządzania marką oraz planowania i controllingu sprzedaży	P7S_WG-O1.1-POD
ZS_W04	posiada podstawową wiedzę teoretyczną do analizowania problemów i procesów w prowadzeniu działalności gospodarczej w warunkach dynamicznych zmian związanych rozwojem przemysłu 4.0	P7S_WG-O1.2-POD
ZS_W05	ma rozszerzoną wiedzę na temat pojęć, terminologii budowania zespołów handlowych i działów sprzedaży oraz kierowania nimi w taki sposób aby wykorzystywać szanse rynkowe	P7S_WK-O2.2-POD
ZS_W06	posiada pogłębioną wiedzę z zakresu zarządzania kompetencjami w przedsiębiorstwie oraz rozumie rolę współczesnego menadżera sprzedaży	P7S_WG-O1.1-POD
UMIĘJĘTNOŚCI Absolwent:		
ZS_U01	posiada umiejętność analizowania i interpretowania zjawisk zachodzących w przedsiębiorstwie i jego otoczeniu, pogłębioną o umiejętność oceny tych zjawisk w zakresie	P7S_UW-O3-POD

	zarządzania sprzedażą	
ZS_U02	potrafi analizować, ocenić oraz proponować ulepszenia dotyczące zarządzania sprzedażą oraz funkcjonowania zespołu handlowego i działu sprzedaży	P7S_UW-O3-POD
ZS_U03	posiada pogłębione umiejętności obserwowania i przetwarzania informacji na temat zjawisk i procesów sprzedażowych, przy użyciu różnych technik, metod, analiz oraz interpretowania ich z punktu widzenia problemów zarządzania sprzedażą	P7S_UW-O3-POD P7S_UK-O4.1-POD
ZS_U04	umie kierować zespołem, działem handlowym oraz współpracować z innymi zespołami firmy a także budować relacje z klientami i interesariuszami	P7S_UW-O3-POD P7S_UW-O3-POD
ZS_U05	potrafi wykorzystywać i integrować wiedzę teoretyczną z zakresu zarządzania sprzedażą oraz związanych z nią dyscyplin do rozwiązania złożonych problemów decyzyjnych w obszarze logistyki i dystrybucji.	P7S_UO-O5-POD
ZS_U06	potrafi samodzielnie planować i realizować własne uczenie się przez całe życie i ukierunkować innych w tym zakresie.	P7S_UU-O6-POD
ZS_U07	posiada umiejętność napisania pracy końcowej, racjonalnego wnioskowania na tematy objęte pracą oraz potrafi prezentować i bronić swoje poglądy w pracy końcowej.	P7S_UW-O3-POD P7S_UK-O4.2-POD
KOMPETENCJE SPOŁECZNE		
Absolwent jest gotów do:		
ZS_K01	krytycznej oceny posiadanej wiedzy oraz uznawania znaczenia wiedzy w rozwiązywaniu problemów poznawczych i praktycznych ukierunkowanych na zarządzanie sprzedażą	P7S_KK-O7.1-POD P7S_KK-O7.2-POD
ZS_K02	odpowiedzialnego i etycznego pełnienia powierzonych mu ról zawodowych w obszarze zarządzania sprzedażą oraz myślenia i działania w sposób przedsiębiorczy.	P7S_KO-O8.3-POD P7S_KR-O9-POD

**Tabela odniesienia efektów obszarowych do kierunkowych
dla studiów podyplomowych pt. ZARZĄDZANIE
SPRZEDAŻĄ**

Pokrycie obszarowych efektów uczenia się przez kierunkowe efekty uczenia się

Typ efektu obszarowego	Kod kwalifikacji	Kwalifikacje obszarowe	Odniesienie do kierunkowych efektów uczenia się
Efekty obszarowe ogólne	Wiedza: absolwent zna i rozumie		
	P7S_WG-O1.1-POD	w pogłębionym stopniu – wybrane fakty, obiekty i zjawiska oraz dotyczące ich metody i teorie wyjaśniające złożone zależności między nimi, stanowiące zaawansowaną wiedzę ogólną z zakresu dyscyplin naukowych lub artystycznych tworzących podstawy teoretyczne, uporządkowaną i podbudowaną teoretycznie wiedzę obejmującą kluczowe zagadnienia oraz wybrane zagadnienia z zakresu zaawansowanej wiedzy szczegółowej właściwe dla programu kształcenia;	ZS_W01 ZS_W02 ZS_W03 ZS_W06
	P7S_WG-O1.2-POD	główne trendy rozwojowe dyscyplin naukowych lub artystycznych istotnych dla programu kształcenia	ZS_W04
	P7S_WK-O2.1-POD	fundamentalne dylematy współczesnej cywilizacji;	ZS_W02 ZS_W04
	P7S_WK-O2.2-POD	ekonomiczne, prawne i inne uwarunkowania różnych rodzajów działań związanych z nadaną kwalifikacją, w tym zasady ochrony własności przemysłowej i prawa autorskiego	ZS_W05
	Umiejętności: absolwent potrafi		
	P7S_UW-O3-POD	wykorzystywać posiadaną wiedzę – formułować i rozwiązywać złożone i nietypowe problemy i innowacyjnie wykonywać zadania w nieprzewidywalnych warunkach przez: – właściwy dobór źródeł oraz informacji z nich pochodzących, dokonywanie oceny, krytycznej analizy, syntezy oraz twórczej interpretacji i prezentacji tych informacji, – dobór oraz stosowanie właściwych metod i narzędzi, w tym zaawansowanych technik informacyjno-komunikacyjnych (ICT)	ZS_U01 ZS_U02 ZS_U03 ZS_U04 ZS_U07
	P7S_UK-O4.1-POD	komunikować się na tematy specjalistyczne ze zróżnicowanymi kręgami odbiorców	ZS_U03

P7S_UK-O4.2-POD	prowadzić debatę;	ZS_U07
P7S_UK-O4.3-POD	posługiwać się językiem obcym na poziomie B2+ Europejskiego Systemu Opisu Kształcenia Językowego oraz w wyższym stopniu w zakresie specjalistycznej terminologii	
P7S_UW-O3-POD	kierować pracą zespołu	ZS_U04
P7S_UU-O6-POD	samodzielnie planować i realizować własne uczenie się przez całe życie i ukierunkowywać innych w tym zakresie	ZS_U06
Kompetencje społeczne: absolwent jest gotów do		
P7S_KK-O7.1-POD	krytycznej oceny odbieranych treści;	ZS_K01
P7S_KK-O7.2-POD	uznawania znaczenia wiedzy w rozwiązywaniu problemów poznawczych i praktycznych	ZS_K01
P7S_KO-O8.1-POD	wypełniania zobowiązań społecznych, inspirowania i organizowania działalności na rzecz środowiska społecznego;	
P7S_KO-O8.2-POD	inicjowania działania na rzecz interesu publicznego;	
P7S_KO-O8.3-POD	myślenia i działania w sposób przedsiębiorczy	ZS_K02
P7S_KR-O9-POD	odpowiedzialnego pełnienia ról zawodowych z uwzględnieniem zmieniających się potrzeb społecznych, w tym: <ul style="list-style-type: none"> – rozwijania dorobku zawodu, – podtrzymywania etosu zawodu, – przestrzegania i rozwijania zasad etyki zawodowej oraz działania na rzecz przestrzegania tych zasad. 	ZS_K02