

Załącznik nr 1

do Uchwały Senatu UEK nr T.0022.11.2023

z dnia 27.02.2023 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*, 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	10	2
2.	Handel w gospodarce rynkowej	10	2
3.	Współczesne instrumenty marketingu	11	2
4.	Zarządzanie relacjami z klientem	14	2
5.	Merchandising	10	2
6.	Analiza i prognozowanie sprzedaży	14	2
7.	Negocjacje handlowe i asertywność	15	2
8.	Cyfrowa transformacja w sprzedaży B2B	10	2
9.	Twórcze myślenie	10	2
10.	Zarządzanie działem sprzedaży – zapobieganie stratom	15	2

11.	Prawna ochrona konsumenta	10	2
12.	Badania marketingowe w handlu	14	2
13.	Projektowanie i organizacja służb sprzedaży	17	2
14.	Współpraca z kluczowymi klientami	10	2
15.	Przedmiot do wyboru	10	2
	Suma	180	30

4. Czas trwania studiów oraz liczba godzin:

Studia podyplomowe będą się odbywać w trybie niestacjonarnym (zajęcia w soboty oraz w piątki, oraz wyjątkowo w 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. Warunkiem zaliczenia semestru jest zaliczenie egzaminu semestralnego. Na koniec studiów słuchacze przystępują do egzaminu końcowego, którego zaliczenie jest warunkiem ukończenia studiów podyplomowych.

6. Efekty uczenia się:

Efekty uczenia się dla studiów podyplomowych		
Jednostka prowadząca:	Krakowska Szkoła Biznesu UEK	
Nazwa studiów podyplomowych:	Handel i zarządzanie sprzedażą	
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
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_WG

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
HZS_W4	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_WG
HZS_W5	w pogłębionym stopniu prawne, organizacyjne i etyczne uwarunkowania wykonywania działalności zawodowej w ramach studiowanego kierunku studiów podyplomowych.	P7S_WK
HZS_W6	w pogłębionym stopniu kluczowe zasady i reguły tworzenia oraz rozwoju różnych form przedsiębiorczości w ramach działalności handlowej i sprzedażowej.	P7S_WK
HZS_W7	w pogłębionym stopniu zastosowanie praktyczne wiedzy z zakresu handlu i zarządzania sprzedażą w działalności zawodowej związanej z kierunkiem studiów podyplomowych.	P7S_WG
HZS_W8	w pogłębionym stopniu zasady ochrony własności przemysłowej, intelektualnej i prawa autorskiego.	P7S_WK
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 oraz do wdrażania innowacyjnych rozwiązań.	P7S_UW
HZS_U2	prawidłowo interpretować i wyjaśniać zjawiska oraz procesy w odniesieniu do zagadnień związanych z funkcjonowaniem handlu i zarządzaniem sprzedażą.	P7S_UW
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
HZS_U4	przystosować istniejące rozwiązania lub tworzyć nowe rozwiązania w odniesieniu do problemów związanych z handlem i zarządzaniem sprzedażą.	P7S_UW
HZS_U5	komunikować się na tematy związane z funkcjonowaniem handlu i zarządzaniem sprzedażą ze zróżnicowanym kręgiem odbiorców.	P7S_UK
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

HZS_U7	samodzielnie planować i realizować własne uczenie się przez całe życie oraz ukierunkowywać innych w tym zakresie.	P7S_UU
P_K (KOMPETENCJE SPOŁECZNE) Absolwent jest gotów do:		
HZS_K1	uznawania znaczenie wiedzy w rozwiązywaniu problemów poznawczych i praktycznych dotyczących zjawisk społeczno-ekonomicznych w obszarze handlu i zarządzania sprzedażą.	P7S_KK
HZS_K2	wypełniania zobowiązań społecznych oraz inspirowania i organizowania działalności na rzecz środowiska społecznego.	P7S_KO
HZS_K3	myślenia i działania w sposób przedsiębiorczy, kreatywny, innowacyjny w zakresie handlu i zarządzania sprzedażą.	P7S_KO
HZS_K4	krytycznej oceny posiadanej wiedzy i odbieranych treści w szczególności z zakresu handlu i zarządzania sprzedażą.	P7S_KK
HZS_K5	odpowiedzialnego pełnienia ról zawodowych, z uwzględnieniem zmieniających się potrzeb społecznych i organizacyjnych, w tym do podtrzymywania odpowiedniego etosu zawodu.	P7S_KR

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
- **1, 2, 3 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 głębokość)
- **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)