



BR.0210.1.35.2022

**Zarządzenie nr 35
Rektora Uniwersytetu w Białymstoku
z dnia 9 czerwca 2022 r.**

**w sprawie utworzenia i ustalenia programu
kursu dokształcającego *Lider altersprzedaży***

Na podstawie § 17 ust. 4 pkt 24 w związku z § 116 ust. 4 Statutu Uniwersytetu w Białymstoku zarządzam, co następuje:

§ 1

1. Tworzy się, od roku akademickiego 2022/2023, kurs dokształcający *Lider altersprzedaży*.
2. Jednostką prowadzącą kształcenie, o którym mowa w ust. 1, jest Instytut Zarządzania.

§ 2

Ustalam program kursu dokształcającego *Lider altersprzedaży*, który stanowi Załącznik do niniejszego Zarządzenia.

§ 3

Zarządzenie wchodzi w życie z dniem podpisania.

Rektor
Uniwersytetu w Białymstoku
Prof. dr hab. Robert W. Ciborowski

PROGRAM KURSU DOKSZTAŁCAJĄCEGO Lider altersprzedaży

Obowiązuje od roku akademickiego: 2022/2023

Informacje o kursie:

1. Nazwa jednostki prowadzącej kształcenie: Instytut Zarządzania UwB w partnerstwie z CSC Global Education S.A.
2. Poziom kształcenia: kurs dokształcający
3. Liczba semestrów: 1
4. Łączna liczba godzin zajęć kursu: 118 godz., w tym: 28 godz. wykładów, 88 godz. warsztatów, 2 godz. egzamin końcowy.
5. Zaopiniowano na Radzie Instytutu Zarządzania w dniu: 2.02.2022 r.
6. Dyscyplina wiodąca kursu: nauki o zarządzaniu i jakości
7. Plan kursu:

| Lp. | Nazwa przedmiotu | Liczba godzin ogółem | Wykład | Warsztat | Forma zaliczenia zajęć |
|-----|--|----------------------|-----------|-----------|------------------------|
| 1 | Psychologia - wybrane elementy | 16 | 4 | 12 | zaliczenie |
| 2 | Sprzedaż produktu vs. sprzedaż biznesu | 16 | 4 | 12 | zaliczenie |
| 3 | Marketing - wybrane elementy | 16 | 4 | 12 | zaliczenie |
| 4 | Storytelling | 8 | 2 | 6 | zaliczenie |
| 5 | Przywództwo | 16 | 4 | 12 | zaliczenie |
| 6 | Budowanie organizacji | 16 | 4 | 12 | zaliczenie |
| 7 | Marka osobista | 16 | 4 | 12 | zaliczenie |
| 8 | Structogram | 12 | 2 | 10 | zaliczenie |
| 9 | Egzamin końcowy | 2 | | | egzamin |
| | Suma | 118 | 28 | 88 | |

8. Cel ogólny kursu: podniesienie wiedzy i umiejętności poruszania się słuchacza w strukturach sprzedaży bezpośredniej i wielopoziomowej.
9. Cele szczegółowe:
 - rozpoznanie swoich mocnych i słabych stron w procesie komunikacji z klientami,
 - zdobycie umiejętności budowania relacji z drugim człowiekiem,
 - nabycie umiejętności stosowania storytellingu w aktywności sprzedażowej,
 - poznanie reguł budowy kanałów sprzedażowych na potrzeby klienta,
 - reguły tworzenia i wykorzystywania marki osobistej w procesie sprzedaży.

10. Metody pracy: wykład, studia przypadków, wspólna analiza studiów przypadku, zadania do wykonania.
11. Metody weryfikacji efektów uczenia się: każde zajęcia kończą się zaliczeniem przedmiotu w oparciu o aktywne uczestnictwo w poszczególnych warsztatach. Na koniec kursu słuchacz przestępuje do egzaminu końcowego. Po zaliczeniach częściowych oraz zaliczeniu egzaminu końcowego słuchacz otrzymuje świadectwo ukończenia kursu kształcącego Uniwersytetu w Białymstoku oraz certyfikat CSC Global Education S.A.