

SYLABUS ZAJ /GRUPY ZAJ

Dane ogólne:

Jednostka organizacyjna:	Katedra Ekonomii				
Kierunek studiów:	Ekonomia				
Specjalno /Specjalizacja:	Ekonomika turystyki i hotelarstwa				
Nazwa zaj / grupy zaj :	Techniki sprzedaży usług turystycznych				
Course / group of courses:	Techniques of Selling Tourist Services				
Forma studiów:	stacjonarne				
Nazwa katalogu:	WAE-EK-I-21/22Z-S-ETH				
Nazwa bloku zaj :					
Kod zaj /grupy zaj :	153345	Kod Erasmus:			
Punkty ECTS:	3	Rodzaj zaj :		obowi zkowy	
Rok studiów:	3	Semestr:		6	
Rok	Semestr	Forma zaj	Liczba godzin	Forma zaliczenia	ECTS
3	6		15	Zaliczenie z ocen	2
		W	15	Egzamin	1
Razem			30		3
Koordynator:	dr Arkadiusz Niedziółka				
Prowadz cy zaj cia:	dr Arkadiusz Niedziółka				
J zyk wykładowy:	semestr: 6 - j zyk polski				

Obja nienia:

Rodzaj zaj : obowi zkowe, do wyboru.

Forma prowadzenia zaj : W - wykład, - wiczenia audytoryjne, L - lektorat, S – seminarium/ zaj cia seminaryjne, P - wiczenia praktyczne (w tym zaj cia wf), M - wiczenia specjalistyczne (medyczne/ kliniczne), LO – wiczenia laboratoryjne, LI - laboratorium informatyczne, ZTI - zaj cia z technologii informacyjnych, P – wiczenia projektowe, ZT – zaj cia terenowe, T - wiczenia terenowe na obozach programowych, SK - samokształcenie (i inne), PR - praktyka zawodowa

Dane merytoryczne

Wymagania wst pne:			
brak			
Szczegółowe efekty uczenia si			
Lp.	Student, który zaliczył zaj cia, zna i rozumie/potrafi/jest gotowy do:	Kod efektu dla kierunku studiów	Sposób weryfikacji efektu uczenia si
1	zna podstawowe techniki sprzedaży i dystrybucji usług turystycznych i hotelarskich, a tak e zna podstawowe rodzaje kanałów dystrybucji usług turystyczno-hotelarskich.	EK1_W01	egzamin
2	potrafi w praktyce sprzedawa ró ne usługi turystyczne	EK1_U01, EK1_U06	kolokwium, wykonanie zadania, ocena aktywno ci
3	rozumie potrzeb stałego aktualizowania wiedzy w zakresie sprzedaży usług turystycznych, w tym hotelarskich.	EK1_K01	obserwacja zachowa
Stosowane metody osi gania zakładanych efektów uczenia si (metody dydaktyczne)			
metody podaj ce (wykład z wykorzystaniem prezentacji multimedialnej), metody problemowe (dyskusja), metody eksponuj ce (materiały audiowizualne), metody praktyczne (prezentacje studentów na wiczeniach)			

Kryteria oceny i weryfikacji efektów uczenia się	
wiedza: egzamin (egzamin pisemny)	
umiejętności: ocena kolokwium (ocena pisemnego kolokwium) ocena aktywności (ocena aktywności na zajęciach) ocena wykonania zadania (ocena poprawności realizacji ćwiczeń i zadań)	
kompetencje społeczne: obserwacja zachowań (obserwacja zachowań indywidualnych i zespołowych pod kątem kompetencji społecznych)	
Warunki zaliczenia	
Wykład: egzamin pisemny zawierający pytania zamknięte i/lub otwarte. wiczenia: ocena aktywności studenta podczas zajęć, ocena z pisemnego kolokwium oraz poprawności realizacji ćwiczeń i zadań	
Zasady ustalania ocen: 1. Ocena niedostateczna (2,0): wystawiana jest wtedy, jeżeli w zakresie co najmniej jednej z trzech składowych (W,U lub K) przedmiotowych efektów uczenia się student nie zrealizował zakładanych efektów. 2. Ocena dostateczna (3,0): wystawiana jest wtedy, jeżeli w zakresie każdej z trzech składowych (W,U lub K) student zrealizuje zakładane efekty uczenia się oraz opanuje obowiązujący materiał przynajmniej w 51 - 60%. 3. Ocena ponad dostateczna (3,5): wystawiana jest wtedy, jeżeli w zakresie każdej z trzech składowych (W,U lub K) student zrealizuje zakładane efekty oraz opanuje obowiązujący materiał przynajmniej w 61 - 70%. 4. Ocena dobra (4,0): wystawiana jest wtedy, jeżeli w zakresie każdej z trzech składowych (W,U lub K) student zrealizuje zakładane efekty oraz opanuje obowiązujący materiał przynajmniej w 71 - 80%. 5. Ocena ponad dobra (4,5): wystawiana jest wtedy, jeżeli w zakresie każdej z trzech składowych (W,U lub K) student zrealizuje zakładane efekty oraz opanuje obowiązujący materiał przynajmniej w 81 - 90%. 6. Ocena bardzo dobra (5,0): wystawiana jest wtedy, jeżeli w zakresie każdej z trzech składowych (W,U lub K) student zrealizuje zakładane efekty oraz opanuje obowiązujący materiał przynajmniej w 91%.	
Treści programowe (opis skrócony)	
Program modułu Techniki sprzedaży usług turystycznych opiera się głównie na rodzajach dystrybucji różnych typów usług świadczonych na szerokim rynku turystycznym i hotelarskim. Zawarto w nim zagadnienia bezpośrednich form sprzedaży usług jak i problematykę kanału pośredniego w ich dystrybucji.	
Content of the study programme (short version)	
The program of the module "Techniques of selling tourist services" is based mainly on the types of distribution of various types of services provided on the wide tourist and hotel market. It contains the issues of direct forms of selling services as well as issues of the indirect channel in its distribution.	
Treści programowe	
	Liczba godzin
Semestr: 6	
Forma zajęć : wykład	
1. Dystrybucja usług w kompozycji marketingu-mix. 2. Sprzedaż usług turystycznych – podstawowe kwestie. 3. Dystrybucja bezpośrednia usług turystycznych. 4. Dystrybucja pośrednia w hotelarstwie. 5. Sprzedaż usług transportowych w turystyce. 6. Kanały sprzedaży i techniki dystrybucji usług gastronomicznych.	15
Forma zajęć : wiczenia audytoryjne	
1. Istota i podział usług hotelarskich. 2. Usługi hotelarskie i ich różne rodzaje. 3. Marketing usług turystycznych. 4. Kształtowanie produktu turystycznego i cen usług turystycznych. 5. Istota promocji w turystyce i hotelarstwie i jej formy. 6. Strumienie informacyjne w turystyce i usługach hotelarskich. 7. Biuro podróży jako pośrednik sprzedaży usług turystycznych.	15
Literatura	
Podstawowa	
Domagalska-Grudys M., Marketing usług: przewodnik do ćwiczeń, Wydawnictwo Państwowej Wyższej Szkoły Zawodowej w Tarnowie, Tarnów 2018	
Grobelna A., Dobski M., Górska-Warsewicz H., Marka jako źródło kształtowania konkurencyjności turystycznej w branży turystycznej, Difin, Warszawa 2017	
Molenda M., Regionalny przemysłowy produkt turystyczny, PWE, Warszawa 2016	

Dane jako ciowe

Przyporzkowanie zaj /grup zaj do dyscypliny naukowej/artystycznej		nauki o zarz dzaniu i jako ci	
Sposób okre lenia liczby punktów ECTS			
Forma nakładu pracy studenta (udział w zaj ciach, aktywno , przygotowanie sprawozdania, itp.)		Obci enia studenta [w godz.]	
Udział w zaj ciach		30	
Konsultacje z prowadz cym		2	
Udział w egzaminie		0	
Bezpo redni kontakt z nauczycielem - inne		1	
Przygotowanie do laboratorium, wicze , zaj		25	
Przygotowanie do kolokwiiów i egzaminu		10	
Indywidualna praca własna studenta z literatur , wykładami itp.		7	
Inne		0	
Sumaryczne obci enie prac studenta		75	
Liczba punktów ECTS			
Liczba punktów ECTS		3	
Zaj cia wymagaj ce bezpo redniego udziału nauczyciela akademickiego		L. godzin	ECTS
		33	1,3
Zaj cia o charakterze praktycznym		L. godzin	ECTS
		40	1,6

1 godz = 45 minut; 1 punkt ECTS = 25-30 godzin

W sekcji 'Liczba punktów ECTS' suma punktów ECTS zaj wymagaj cych bezpo redniego udziału nauczyciela akademickiego i o charakterze praktycznym mo e si ró ni od ł cznej liczby punktów ECTS dla zaj /grup zaj .