

M uu_uu	ZOS2_32
Kierunek lub kierunki studiów	Zootechnika
Nazwa modułu kształcenia, także nazwa w języku angielskim	Techniki sprzedaży pasz Feed sales techniques
Język wykładowy	Polski
Rodzaj modułu kształcenia (obowiązkowy/fakultatywny)	Kierunkowy dla specjalności Produkcja i marketing pasz przemysłowych
Poziom modułu kształcenia	drugi
Rok studiów dla kierunku	II
Semestr dla kierunku	III
Liczba punktów ECTS z podziałem na kontaktowe/ niekontaktowe	1 pkt ECTS, w tym Kontaktowe 0,5 / Niekontaktowe 0,5
Imię i nazwisko osoby odpowiedzialnej	Dr inż. Jerzy Pastuszek
Jednostka oferująca przedmiot	„ETOS Czesław Szymendera”
Cel modułu	Celem modułu jest przedstawienie wiedzy z zakresu sprzedaży pasz przemysłowych, premiksów i mieszanek paszowych uzupełniających. Nabycie praktycznych umiejętności prowadzenia rozmów handlowych i obsługi klientów
Treści modułu kształcenia – zwięzły opis ok. 100 słów.	Rozwinięcie umiejętności z praktycznego prowadzenia sprzedaży pasz przemysłowych i prowadzenia doradztwa u klientów. Jak skutecznie zdobyć pracę? Planowanie sprzedaży. Przygotowanie materiałów reklamowych i ich wykorzystanie w procesie sprzedaży. Poznanie technik prezentacji produktu. Planowanie wizyt u potencjalnych klientów. Prowadzenie rozmowy handlowej. Finalizacja sprzedaży. Obsługa klientów. Socjotechniki sprzedaży. Telemarketing w sprzedaży. Umiejętności praktyczne z zakresu prowadzenia i wykorzystywania bazy danych klientów.
Zalecana lista lektur lub lektury obowiązkowe	1. Jeffrey Gitomer. Biblia handlowca, 2005. 2. Bill Stinnet. Myśl jak Twój klient. Strategia rozwoju sprzedaży, 2005. 3. Ronald B. Adler, Relacje interpersonalne. Proces porozumiewania się, 2007. 4. Stephen R.Covey. Siedem nawyków skutecznego działania, 2003.
Planowane formy/działania/metody dydaktyczne	Wykłady, ćwiczenia w grupach 3-5 osobowych, ćwiczenia terenowe w terenie (firmy paszowe, sprzedawcy, nabywcy)