|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Międzynarodowa Akademia Nauk Stosowanych | | | | | | | |
| Nazwa programu kształcenia (kierunku) | Logistyka i inżynieria transportu | | | Poziom i forma studiów studia I stopnia stacjonarne | | | |
| Specjalność: |  | | | Ścieżka dyplomowania: | | | |
| Nazwa przedmiotu: | LSI (Procesy sprzedaży) | | | Kod przedmiotu: LS05631 | | | |
| Rodzaj przedmiotu: |  | Semestr: V | | Punkty ECTS 4 | | | |
| Liczba godzin w semestrze: | W - 15 Cwk-30 L- P- Ps- S-40 K- 15 | | | | | | |
| Przedmioty wprowadzające | *Wpisz przedmioty lub "-"* Systemy MRP/DRP lub ZSZ, Procesy zaopatrzenia | | | | | | |
| Założenia i cele przedmiotu: | Celem przedmiotu jest ukazanie istoty informatycznych systemów zarządzania i ich miejsca w funkcjonowaniu łańcuchów dostaw. Zrozumienie przez studentów podejścia systemowego do logistycznych systemów informatycznych. Przedstawienie najnowszych trendów dotyczących wymiany informacji w łańcuchu dostaw oraz standardów i rozwiązań w zakresie identyfikacji, gromadzenia i wymiany danych w systemie GS1. Wykonanie opisów i analiz wybranych procesów w ramach modułu Sprzedaż i Dystrybucja systemów klasy ERP. Samodzielne rozwiązywanie problemów dotyczących ewidencjonowania w systemach informatycznych wybranych procesów logistycznych związanych ze sprzedażą. | | | | | | |
| Forma zaliczenia | Wykład - zaliczenie pisemne z oceną. Pracownia specjalistyczna - 2 kolokwia (wykonanie przez studenta procesu w systemie SAP R/3) | | | | | | |
| Treści programowe: | Istota informatyzacji w logistyce (system logistyczny a metody zarządzania logistycznego, elementy systemu logistycznego, kluczowe obszary informatyzacji w logistyce przedsiębiorstw). Informatyczne systemy logistyki (podejście systemowe do systemów informatycznych przedsiębiorstw na tle decyzji logistycznych, możliwości informatyzacji w systemach informacyjnych logistyki). Komputerowe wspomaganie decyzji logistycznych (komputerowe wspomaganie decyzji logistycznych, systemy doradcze). Procesy sprzedaży. Procesy przedsprzedaży. Łączenie i dzielenie dokumentów. Zwrot towaru przez klienta. Korekta wartościowa faktury sprzedażowej. Stornowanie dokumentów. Zaliczki w procesie sprzedaży. Faktura pro forma. Pakowanie. Konsygnacja sprzedaży. Sprzedaż gotówkowa i zlecenie pilne.  Sprzedaż w modelu obiegu zamkniętego: Projektowanie modeli biznesowych, które wspierają wielokrotne użytkowanie produktów i ich zwrot.  Wpływ logistyki zwrotnej na obsługę klienta: Rola procesów zwrotnych w budowaniu pozytywnego doświadczenia klienta i wizerunku marki. Ekologiczne kanały sprzedaży: Strategie sprzedaży oparte na zasadach zrównoważonego rozwoju i ekologii.  Technologie wspierające ekologiczne procesy sprzedaży: Wykorzystanie narzędzi cyfrowych, takich jak e-commerce, systemy CRM czy platformy sprzedaży, w integracji z flotami zeroemisyjnymi i logistyką zwrotną.  Jak gospodarka o obiegu zamkniętym wpływa na strategie cenowe i ofertę sprzedaży?  Rola logistyki zwrotnej w budowaniu relacji z klientami.  Wykorzystanie flot zeroemisyjnych jako element przewagi konkurencyjnej w sprzedaży. | | | | | | |
| Efekty kształcenia | *Zapisać minimum 4, maksimum 8 efektów kształcenia zachowując kolejność: wiedza-umiejętności-kompetencje.*  *Każdy efekt kształcenia musi być weryfikowalny.* | | | | *Odniesienie do kierunkowych efektów kształcenia* | | |
| EK1 | student: wskazuje najważniejsze aspekty i istotę logistycznych systemów informacyjnych i informatycznych | | | | KL1\_W03, KL1\_W04, KL1\_W10, KL1\_W19, KL1\_W21 | | |
| EK2 | student zna przykłady wykorzystania technologii informacyjnych i informatycznych w logistyce | | | | KL1\_W03, KL1\_W04, KL1\_W11, KL1\_W21, KL1\_U07 | | |
| EK3 | student rozpoznaje i obsługuje procesy sprzedaży w ramach systemu  LSI | | | | KL1\_W04, KL1\_W05, KL1\_U06, KL1\_U07, KL1\_U09, KL1\_U10, KL1\_K07 | | |
| EK4 | Rozumie znaczenie zrównoważonych procesów sprzedaży i wykorzystania logistyki zwrotnej w systemach ERP | | | | KL1\_W19, KL1\_W21, KL1\_U10, KL1\_U12, KL1\_K07, KL1\_K08 | | |
| EK5 | Potrafi ocenić wpływ ekologicznych kanałów sprzedaży i flot zeroemisyjnych na procesy sprzedaży | | | | KL1\_W19, KL1\_W20, KL1\_W21, KL1\_U09, KL1\_U10, KL1\_K07 | | |
| Bilans nakładu pracy studenta (w godzinach) | Udział w wykładach | | | | | 15 x 1h = | 15 |
| Przygotowanie do zaliczenia ćwiczeń | | | | | 15 | 15 |
| Udział w ćwiczeniach | | | | | 15 x 2h = | 30 |
| Przygotowanie do ćwiczeń | | | | | 10 | 10 |
| Udział w konsultacjach | | | | | 15 | 15 |
| Przygotowanie do zaliczenia ćwiczeń | | | | | 15 | 15 |
|  | | | | | Razem | 100 |
| Wskaźniki ilościowe | Nakład pracy studenta związany z zajęciami wymagającymi bezpośredniego udziału nauczyciela: | | | | | 60 | ECTS |
| 2,4 |
| Nakład pracy studenta związany z zajęciami o charakterze praktycznym: | | | | | 60 | 2,4 |
| Literatura uzupełniająca: | *1. Andrzej Szymonik, Technologie informatyczne w logistyce, Wyd PLACET, Warszawa 2010.*  *2. R. Nafkha, Informatyczne systemy zarządzania w praktyce, SGGW, 2007.*  *3. W. J. Jabłoński, Systemy informatyczne zarządzania: klasyfikacja i charakterystyka systemów, KPSW, 2006.*  *4. Jerzy Kisielnicki, Małgorzata Pańkowska, Henryk Sroka, Zintegrowane systemy informatyczne: dobre praktyki wdrożeń systemów klasy ERP, PWN, Warszawa 2012.*  *5.* A. Szymonik (2020). Zarządzanie procesami sprzedaży w kontekście zrównoważonego rozwoju. Difin.  6. J. Majewski (2021). Nowoczesne systemy sprzedaży i obsługi klienta. PWN.  7. A. Wojciechowska (2022). Logistyka zwrotna w sprzedaży detalicznej. PWE.  8. K. Lewandowska (2021). Innowacje ekologiczne w biznesie i sprzedaży. Difin.  9. B. Rydzkowski (2019). Zrównoważony rozwój w procesach logistycznych. Wydawnictwo Uniwersytetu Gdańskiego.  10. M. Fertsch (2021). Zarządzanie łańcuchami dostaw w obiegu zamkniętym. Wydawnictwo Politechniki Poznańskiej. | | | | | | |
| Nr efektu kształcenia | Metoda weryfikacji efektu kształcenia | | | | | Forma zajęć (jeśli jest więcej niż jedna), na której zachodzi  weryfikacja | |
| EK1 | zaliczenie pisemne | | | | | W | |
| EK2 | zaliczenie pisemne | | | | | W | |
| EK3 | Kolokwium | | | | | ĆwK | |
| EK4 | Studium przypadków. Praca w grupach. Projekt | | | | | ĆwK | |
| EK5 | Studium przypadków. Praca w grupach. Projekt | | | | | ĆwK | |
| Jednostka realizująca: | Wydział Rolniczo - Ekonomiczny | | Osoby prowadzące: | | | Dr hab. Grzybowska Brzezińska Mariola | |

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Wykład – LSI (Procesy sprzedaży) | | | | |
| Efekt | Ocena | | | |
| 2 | 3 | 4 | 5 |
| student: wskazuje najważniejsze aspekty i istotę logistycznych systemów informacyjnych i informatycznych | Brak wykazania się wiedzą z efektów w kolumnie na ocenę dostateczną | Student zna pojęcie logistycznych systemów informatycznych i logistycznych systemów informacyjnych oraz potrafi wymienić przykłady wykorzystania technologii informacyjnych i informatycznych  w logistyce | Student zna zagadnienie logistycznych systemów informatycznych i logistycznych systemów informacyjnych oraz potrafi wymienić i opisać wybrane przykłady wykorzystania technologii informacyjnych i informatycznych w  logistyce | Student zna zagadnienie logistycznych systemów informatycznych i logistycznych systemów informacyjnych oraz potrafi wymienić i opisać omawiane przykłady wykorzystania technologii informacyjnych i informatycznych w logistyce |
| student zna przykłady wykorzystania technologii informacyjnych i  informatycznych w logistyce |
| Oprócz w/w posiada wiedzę z poprzedniej kolumny (na ocenę dostateczną) | Oprócz w/w posiada wiedzę z poprzedniej kolumny (na ocenę dobrą) |
| Oceny połówkowe (3,5 lub 4,5) student otrzymuje w zależności od jakości odpowiedzi na zagadnienia w kolumnach 4 i 5 | | | |

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
|  | Ćwiczenia komputerowe – LSI (Procesy sprzedaży) | | | |
| Efekt | Ocena | | | |
| 2 | 3 | 4 | 5 |
| student rozpoznaje i obsługuje procesy sprzedaży w ramach systemu LSI | Brak wykazania się wiedzą z efektów w kolumnie na ocenę dostateczną | Student identyfikuje i obsługuje  podstawowe  procesy, które omawiane były na zajęciach, potrafi omówić wybrany proces i przedstawić jego elementy. | Student identyfikuje i obsługuje większość procesów, które omawiane były na zajęciach, potrafi omówić większość procesów i przedstawić ich elementy i uwarunkowania stosowania. | Student identyfikuje i obsługuje wszystkie procesy, które omawiane były na zajęciach; potrafi omówić proces, przedstawić jego elementy i uwarunkowania stosowania. |
| Oprócz w/w posiada wiedzę z poprzedniej kolumny (na ocenę dostateczną) | Oprócz w/w posiada wiedzę z poprzedniej kolumny (na ocenę dobrą) |
| Rozumie znaczenie zrównoważonych procesów sprzedaży i wykorzystania logistyki zwrotnej w systemach ERP | Student zna podstawowe funkcje systemów ERP w obszarze sprzedaży i logistyki. Potrafi wskazać ogólne znaczenie logistyki zwrotnej, ale ma trudności z połączeniem tych elementów w kontekście zrównoważonego rozwoju. | Student wyjaśnia, w jaki sposób systemy ERP wspierają zrównoważone procesy sprzedaży oraz logistykę zwrotną (np. śledzenie zwrotów, optymalizacja zasobów). Potrafi wskazać konkretne moduły i ich rolę w analizie danych. | Student szczegółowo analizuje powiązania między zrównoważoną sprzedażą, logistyką zwrotną i systemami ERP. Potrafi zaproponować konkretne usprawnienia lub scenariusze wdrożeniowe w systemie ERP wspierające GOZ i CSR w sprzedaży. |
| Potrafi ocenić wpływ ekologicznych kanałów sprzedaży i flot zeroemisyjnych na procesy sprzedaży | Student potrafi wskazać przykłady ekologicznych kanałów sprzedaży (np. e-commerce z zieloną logistyką) i flot zeroemisyjnych, lecz jego analiza wpływu na sprzedaż jest powierzchowna i niepełna. | Student ocenia wpływ ekologicznych rozwiązań (kanałów i flot) na wybrane elementy procesu sprzedaży (np. koszt, czas dostawy, doświadczenie klienta). Potrafi wskazać konkretne przykłady wdrożeń. | Student kompleksowo analizuje wpływ ekologicznych kanałów i flot na efektywność sprzedaży. Uwzględnia perspektywę klienta, kosztów, środowiska i strategii firmy. Formułuje rekomendacje optymalizacyjne na podstawie dostępnych danych lub case studies. |
| Oceny połówkowe (3,5 lub 4,5) student otrzymuje w zależności od jakości odpowiedzi na zagadnienia w kolumnach 4 i 5 | | | |