1.	**Nazwa kierunku**	**Creative management in new media**
2.	Wydział	Szkoła Filmowa im. Krzysztofa Kieślowskiego
3.	Cykl rozpoczęcia	2022/2023 (semestr zimowy), 2023/2024 (semestr zimowy), 2024/2025 (semestr zimowy), 2025/2026 (semestr zimowy)
4.	Poziom kształcenia	studia drugiego stopnia
5.	Profil kształcenia	ogólnoakademicki
6.	Forma prowadzenia studiów	stacjonarna

Moduł kształcenia: Techniki sprzedaży dzieła multimedialnego

Kod modułu: W8-ZN-S2-TSDM

1. Liczba punktów ECTS: 2

2. Zakładane efekty uczenia się modułu

kod	opis	efekty uczenia się kierunku	stopień realizacji (skala 1-5)
TSDM_1	Student posiada wiedzę na temat technik sprzedaży, analizy wyników sprzedażowych, kanałów sprzedaży i dystrybucji.	K_W08	4
TSDM_2	Student ma wiedzę o sposobach dotarcia do potencjalnych odbiorców swoich dzieł audiowizualnych.	K_W05	5
TSDM_3	Student posiada umiejętności dobrej prezentacji projektu, skupiania na sobie uwagi oraz przekonywania innych.	K_U07	5
TSDM_4	Student ma umiejętność odpowiedniego przedstawienia własnego projektu multimedialnego, uwzględniając to, co w nim najważniejsze.	K_U08	4
TSDM_5	Student posiada świadomość samoprezentacji oraz istoty dialogu z klientem.	K_K05	4
TSDM_6	Student rozumie znaczenie wzajemnego szacunku i zaufania w biznesie, a także znaczenie szczere i profesjonalnej współpracy z klientem.	K_K07	3

3. Opis modułu

Opis	Celem przedmiotu jest przygotowanie studenta do sprzedaży swoich dzieł multimedialnych. Zagadnienia, które będą omawiane, to: przygotowanie się do rozmowy z klientem, ustalenie celu rozmowy, budowanie dobrego, niebanalnego kontaktu z klientem, budowanie długofalowej, obustronnie korzystnej relacji handlowej, rozpoznawanie i uwzględnianie w negocjacjach typu osobowości klienta. Dalszej części zajęć student nauczy się rozpoznawać potrzeby klienta, uzyskiwać informacje niezbędnych do przygotowania argumentacji, radzić sobie z niechęcią do współpracy, zastrzeżeniami, radzić sobie z krytyką, presją i manipulacją, zamykać sprzedaż, negocjować warunków transakcji w sposób dający jak największą satysfakcję obydwu stronom.
Wymagania wstępne	Umiejętność podejmowania ryzyka.

4. Sposoby weryfikacji efektów uczenia się modułu			
kod	**nazwa (typ)**	**opis**	**efekty uczenia się modułu**
TSDM_w_1	Sprawdzian	Sprawdzian wiedzy w formie pisemnej lub ustnej, weryfikujący kompetencje studenta w następującym zakresie: wiedza ogólna dotycząca sprzedaży dzieła w sieci, umiejętności prowadzenia biznesu, znajomość podstaw sprzedaży dzieła na przykładzie własnego biznesu. Student powinien być po analizie sprzedażowej swojego dzieła.	TSDM_1, TSDM_2
TSDM_w_2	Ocena ciągła	Bieżąca ocena indywidualnej pracy studenta z zakresu jego własnych działań dążących do sprzedaży dzieła w sieci. Obserwacja studenta pod względem znajomości wartości swojego dzieła. Student przygotowuje się na egzamin z wiedzy teoretycznej oraz przygotowuje w sposób graficzny plan sprzedaży swojego dzieła.	TSDM_3, TSDM_4, TSDM_5, TSDM_6

5. Rodzaje prowadzonych zajęć						
kod	**rodzaj prowadzonych zajęć**			**praca własna studenta**		**sposoby weryfikacji efektów uczenia się**
	nazwa	**opis (z uwzględnieniem metod dydaktycznych)**	**liczba godzin**	**opis**	**liczba godzin**	
TSDM_fs_1	wykład	Wykład teoretyczny, dyskusja na temat odpowiednich form sprzedaży dzieła. Student pozna etapy sprzedaży dzieła, jego korzyści i niebezpieczeństwa jak i konsekwencje złej sprzedaży dzieła.	15	Analiza literatury przedmiotu, analiza treści wykładu, poszukiwanie przykładów w praktyce, samodzielna realizacja wskazanych partii materiału z uwzględnieniem literatury przedmiotu.	15	TSDM_w_1
TSDM_fs_2	ćwiczenia	Metoda aktywizująca, praca w grupach i analiza z zakresu sprzedaży między swoich dzieł pomiędzy sobą, każdy będzie mógł zadawać pytania innym, jak i będzie podlegał ich ocenie.	15	Samodzielna realizacja wskazanych w sylabusie partii materiału i analiza wybranych przez wykładowcę przykładów, powtórzenie i ugruntowanie wiedzy oraz umiejętności zdobytych w trakcie zajęć.	15	TSDM_w_2