

Karta przedmiotu

Nazwa i kod przedmiotu	Doradztwo finansowe i techniki sprzedaży, PG_00157124						
Kierunek studiów	Finanse i rachunkowość (O)						
Data rozpoczęcia studiów	październik 2024 r.		Rok akademicki realizacji przedmiotu		2025/2026		
Poziom kształcenia	II stopnia		Grupa zajęć		Grupa zajęć obowiązkowych z zakresu kierunku studiów Grupa zajęć powiązanych z prowadzonymi badaniami naukowymi w dziedzinie nauki związanej z kierunkiem - profil ogólnoakademicki		
Forma studiów	niestacjonarne		Sposób realizacji		na uczelni		
Rok studiów	2		Język wykładowy		polski		
Semestr studiów	3		Liczba punktów ECTS		5.0		
Profil kształcenia	ogólnoakademicki		Forma zaliczenia		egzamin		
Jednostka prowadząca	Rektor -> Wydział Zarządzania -> Katedra Bankowości i Finansów						
Imię i nazwisko wykładowcy (wykładowców)	Odpowiedzialny za przedmiot		dr Adam Barembruch				
	Prowadzący zajęcia z przedmiotu						
Formy zajęć	Forma zajęć	Wykład	Ćwiczenia	Laboratorium	Projekt	Seminarium	RAZEM
	Liczba godzin zajęć	8.0	10.0	0.0	0.0	0.0	18
	W tym liczba godzin zajęć na odległość: 0.0						
Aktywność studenta i liczba godzin pracy	Aktywność studenta	Udział w zajęciach dydaktycznych, objętych planem studiów		Udział w konsultacjach		Praca własna studenta	RAZEM
	Liczba godzin pracy studenta	18		30.0		77.0	125
Cel przedmiotu	Zapoznanie studentów z istotą, determinantami oraz obszarami doradztwa finansowego w ujęciu mikroekonomicznym (planowanie finansowe) oraz makroekonomicznym (rynek doradztwa finansowego). Poznanie oraz zrozumienie wybranych technik sprzedaży stosowanych przez pośredników finansowych.						

Efekty uczenia się przedmiotu	Efekt kierunkowy	Efekt z przedmiotu	Sposób weryfikacji i oceny efektu
	[FiRMU2_W07] Zna szczegółowo zasady oceny przedsięwzięć w zakresie finansów i rachunkowości (opłacalności projektów inwestycyjnych, oceny sytuacji finansowej organizacji, oceny ryzyka, zagrożenia upadłością). Potrafi zidentyfikować rodzaje ryzyka związanego z działalnością organizacji oraz prawidłowo określić ich konsekwencje i metody ograniczania przy umiejętnym wykorzystaniu wiedzy teoretycznej z zastosowaniem określonej metody badawczej.	Student rozumie na czym polega praca doradcy finansowego i jak jest zorganizowany rynek doradztwa finansowego Student wie zidentyfikować zalety i ryzyka wynikające z korzystania z usług doradców finansowych z punktu widzenia różnych grup interesariuszy (koszty transakcyjne, hazard moralny) Student potrafi wskazać podstawowe modele biznesowe pośredników finansowych Student rozumie na czym polega model wynagradzania oparty o bank premii Student potrafi przeprowadzić analizę osobistej sytuacji finansowej (potrzeb, celów) oraz ocenić wybrane produkty finansowe (oszczędnościowe, kredytowe, inwestycyjne, ubezpieczeniowe) w oparciu o przyjęte kryteria oceny	[SW4] test/egzamin - ustny lub pisemny [SW1] wypowiedź ustna/rozmowa/dyskusja [SW2] prezentacja/projekt/referat/raport
	[FiRMU2_K03] Komunikacja: - potrafi w sposób zrozumiały dla innych przedstawić swój pogląd, zagadnienie, - odważnie (ale z rozważą) wyraża swoje zdanie, nie boi się zadawać pytań, - potrafi kulturalnie uczestniczyć w dyskusji, - umie wyrażać konstruktywną krytykę, - potrafi komunikować się na specjalistyczne tematy z zakresu finansów i rachunkowości ze zróżnicowanym kręgiem odbiorców.	Student potrafi wykorzystać język perswazji oraz inne techniki do poprawy komunikacji	[SK1] wypowiedź ustna/rozmowa/dyskusja [SK2] prezentacja/projekt/referat/raport
	[FiRMU2_U08] Posiada pogłębioną umiejętność przygotowania typowych prac pisemnych oraz wystąpień ustnych i prezentacji w języku polskim, dotyczących zagadnień szczegółowych w zakresie finansów i rachunkowości, z wykorzystaniem podstawowych ujęć teoretycznych, a także różnych źródeł informacji.	Potrafi przygotować materiały pisemne, prezentacje i wystąpienia ustne dostosowane do potrzeb klientów w zakresie doradztwa finansowego	[SU1] wypowiedź ustna/rozmowa/dyskusja [SU2] prezentacja/projekt/referat/raport
	[FiRMU2_U06] Wykorzystuje zdobytą wiedzę w sposób kreatywny w różnych zakresach i formach do rozwiązywania problemów z zakresu finansów i rachunkowości pojawiających się w praktyce gospodarczej. Zna ograniczenia przydatności stosowanej wiedzy.	Wykorzystuje swoją wiedzę w sposób kreatywny poszukując rozwiązań w obszarze doradztwa finansowego	[SU1] wypowiedź ustna/rozmowa/dyskusja [SU2] prezentacja/projekt/referat/raport [SU4] test/egzamin - ustny lub pisemny
	[FiRMU2_W03] Ma rozszerzoną wiedzę o człowieku jako podmiocie tworzącym struktury ekonomiczne oraz o motywach jego działania.	Posiada rozszerzoną wiedzę na temat motywacji i zachowań ludzi w kontekście psychologii sprzedaży	[SW4] test/egzamin - ustny lub pisemny [SW1] wypowiedź ustna/rozmowa/dyskusja [SW2] prezentacja/projekt/referat/raport
	[FiRMU2_K01] Samodoskonalenie: - rozumie potrzebę rozwoju i uczenia się przez całe życie, - inspirowanie innych do nauki, - potrafi uzupełniać i doskonalić nabytą wiedzę i umiejętności, rozszerzone o wymiar interdyscyplinarny, - zna swoje silne i słabe strony, stawia sobie ambitne cele na miarę swoich możliwości, - umie przyjąć porażkę, przyznać się do błędu.	Rozumie potrzebę uzupełniania wiedzy po to by lepiej zrozumieć rynek i potrzeby klientów	[SK2] prezentacja/projekt/referat/raport [SK4] test/egzamin - ustny lub pisemny

	Efekt kierunkowy	Efekt z przedmiotu	Sposób weryfikacji i oceny efektu
	[FiRMU2_W06] Ma pogłębioną wiedzę o normach i regulacjach (prawnych, organizacyjnych, moralnych i etycznych) w zakresie finansów i rachunkowości. Zna i rozumie pojęcia i zasady z zakresu ochrony własności przemysłowej i prawa autorskiego.	Posiada wiedzę na temat norm prawnych, etycznych i organizacyjnych regulujących działalność doradców finansowych.	[SW4] test/egzamin - ustny lub pisemny
Treści przedmiotu	DORADZTWO FINANSOWE 1. Teoretyczne aspekty pośrednictwa i doradztwa finansowego 2. Rozwój instytucji doradztwa finansowego w Polsce 3. Systemy wynagradzania pośredników a hazard moralny 4. Praktyczne aspekty doradztwa finansowego 5. Ochrona konsumenta na rynku doradztwa finansowego TECHNIKI SPRZEDAŻY 1. Prospecting 2. Spotkanie sprzedażowe i prezentacja produktu 3. Radzenie sobie z obiekcjami 4. Zamknięcie sprzedaży 5. Prawa konsumenta, piramidy finansowe		
Wymagania wstępne i dodatkowe	Znajomość podstawowych pojęć z zakresu bankowości, finansów i ubezpieczeń.		
Sposoby i kryteria oceniania osiągniętych efektów uczenia się	Sposób oceniania (składowe)	Próg zaliczeniowy	Składowa oceny końcowej
	Projekt - ćw	51.0%	20.0%
	Kolokwium	51.0%	30.0%
	Egzamin	51.0%	50.0%
Zalecana lista lektur	Podstawowa lista lektur	Waliszewski K., (2010a), Doradztwo finansowe w Polsce, CeDeWu, Warszawa. Barembuch A., (2018), Zarządzanie finansami osobistymi. Teoria i praktyka., Wydawnictwo UG, Sopot. Nassalski P., (2000), Techniki sprzedaży ubezpieczeń: poradnik agenta, Poltext, Warszawa. Nassalski P., (2002), Sprzedaż ubezpieczeń: kurs mistrzowski, Poltext, Warszawa. Zatwarnicka-Madura B., (2005), Techniki sprzedaży osobistej, Wydaw. Fachowe CeDeWu, Warszawa	

	Uzupełniająca lista lektur	Barembuch A., (2011), Hazard moralny w działalności pośredników finansowych, Prace i Materiały Wydziału Zarządzania Uniwersytetu Gdańskiego, (nr 4/5). Bywalec C., (2012), Ekonomika i finanse gospodarstw domowych, PWN, Warszawa. Gostomski E., Barembuch A., Lepczyński B., Penczar M., (2006), Biznes i ryzyko na rynku consumer finance w Polsce: [raport IBnGR sporządzony dla Konferencji Przedsiębiorstw Finansowych z siedzibą w Gdańsku, CeDeWu, Warszawa. Gostomski E., Barembuch A., Lepczyński B., Penczar M., (2007), Pośrednictwo kredytowe w Polsce: podręcznik dla praktyków, CeDeWu, Warszawa. Podedworna-Tarnowska D., (2010), Doradztwo finansowe w Polsce. Niezależność i obiektywizm czy komercyjne pośrednictwo?, Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego. Finanse . Rynki finansowe. Ubezpieczenia, (nr 26). Sarnowski K., (2012), Zarządzanie finansami osobistymi w polskich instytucjach pośrednictwa finansowego, Zeszyty Naukowe Akademii Morskiej w Gdyni, nr 72. Świecka B. (red.), (2014), Współczesne problemy finansów osobistych, CeDeWu, Warszawa. Waliszewski K., (2010b), Pośrednictwo kredytowe w Polsce, CeDeWu, Warszawa. Barembuch A., (2014), Trend i jego graficzna prezentacja w procesie szacowania wartości nieruchomości w podejściu porównawczym, Zarządzanie i Finanse, (nr 1). Batko A., (2006), Sztuka perswazji: czyli język wpływu i manipulacji w praktyce, Wydawnictwo Helion, Gliwice. Hogan K., (2007), Nauka perswazji czyli Jak w 8 minut postawić na swoim, (J. Grabiak (tłum.)), Rebis, Poznań.
	Adresy eZasobów	Adresy na platformie eNauczanie:
Przykładowe zagadnienia/ przykładowe pytania/ realizowane zadania		
Praktyki zawodowe w ramach przedmiotu	Nie dotyczy	

Dokument wygenerowany elektronicznie. Nie wymaga pieczęci ani podpisu.