

Karta przedmiotu

Nazwa i kod przedmiotu	Działalność agentów sprzedaży, PG_00167074						
Kierunek studiów	Produkcja form audiowizualnych (P)						
Data rozpoczęcia studiów	październik 2026 r.		Rok akademicki realizacji przedmiotu		2028/2029		
Poziom kształcenia	I stopnia - licencjackie		Grupa zajęć		Grupa zajęć obowiązkowych z zakresu kierunku studiów Grupa zajęć powiązanych z praktycznym przygotowaniem zawodowym - profil praktyczny		
Forma studiów	niestacjonarne		Sposób realizacji		na uczelni		
Rok studiów	3		Język wykładowy		polski		
Semestr studiów	6		Liczba punktów ECTS		1.0		
Profil kształcenia	praktyczny		Forma zaliczenia		zaliczenie		
Jednostka prowadząca	Rektor -> Wydział Filologiczny -> Instytut Badań nad Kulturą -> Zakład Produkcji Form Audiowizualnych						
Imię i nazwisko wykładowcy (wykładowców)	Odpowiedzialny za przedmiot		dr Grzegorz Fortuna-Skowron				
	Prowadzący zajęcia z przedmiotu						
Formy zajęć	Forma zajęć	Wykład	Ćwiczenia	Laboratorium	Projekt	Seminarium	RAZEM
	Liczba godzin zajęć	0.0	8.0	0.0	0.0	0.0	8
	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	8		1.0		16.0	25
Cel przedmiotu	Student zdobywa wiedzę na temat działalności agentów sprzedaży. Potrafi rozróżnić specyfikę zawodu agenta i dystrybutora. Poznaje i rozumie zasady na jakich filmy zarabiają pieniądze.						
Efekty uczenia się przedmiotu	Efekt kierunkowy		Efekt z przedmiotu		Sposób weryfikacji i oceny efektu		
	[PFAL3_W06] Zna źródła i zasady finansowania produkcji audiowizualnej.		Zna zasady współpracy z agentami sprzedaży.		[SW2] prezentacja/projekt/referat/ raport		
	[PFAL3_U06] Posiada umiejętność rozpoznania źródeł finansowania produkcji audiowizualnej i skutecznego zabiegania o finansowanie.		Posiada umiejętność rozpoznania źródeł finansowania produkcji audiowizualnej i skutecznego zabiegania o finansowanie przy współpracy z agentami sprzedaży.		[SU5] realizacja zadania problemowego		
	[PFAL3_W01] Zna rynek medialny na świecie i w Polsce i rozumie zasady jego funkcjonowania.		Zna rynek medialny na świecie i w Polsce i rozumie zasady jego funkcjonowania w kontekście działalności pośredników, jakimi są agenci sprzedaży.		[SW2] prezentacja/projekt/referat/ raport		
	[PFAL3_K02] Jest przygotowany do brania aktywnego udziału w działalności instytucji, organizacji oraz grup społecznych zajmujących się produkcją audiowizualną.		Jest przygotowany do brania aktywnego udziału w działalności instytucji, organizacji oraz grup społecznych zajmujących się sprzedażą filmów.		[SK2] prezentacja/projekt/referat/ raport		
	[PFAL3_U05] Posiada umiejętność oceny wartości projektu audiowizualnego z punktu widzenia komercyjnego.		Posiada umiejętność oceny wartości projektu audiowizualnego z punktu widzenia agenta sprzedaży.		[SU5] realizacja zadania problemowego		

Treści przedmiotu	Agent sprzedaży a dystrybutor; działalność agentów sprzedaży na rynku filmowym; terytorialna sprzedaż praw do rozpowszechniania filmu; strategie marketingowe agentów sprzedaży; przykłady agentów sprzedaży działających w Polsce i za granicą. Ekonomiczny cykl obrotu filmu.		
Wymagania wstępne i dodatkowe			
Sposoby i kryteria oceniania osiągniętych efektów uczenia się	Sposób oceniania (składowe)	Próg zaliczeniowy	Składowa oceny końcowej
	praca zaliczeniowa	51.0%	70.0%
	czynny udział w zajęciach	80.0%	30.0%
Zalecana lista lektur	Podstawowa lista lektur	Sh. Badal, Swimming Upstream: A Lifesaving Guide to Short Film Distribution, Focal Press 2008. V. Crisp, Film Distribution in the Digital Age: Pirates and Professionals, Palgrave Macmillan 2014.	
	Uzupełniająca lista lektur	Adamczak M., Dystrybucja filmowa w dobie internetu, Magazyn Filmowy SFP, 50/2015. Adamczak M., W cieniu bomby. O dystrybucji filmowej, (dostęp on-line)	
	Adresy eZasobów		
Przykładowe zagadnienia/ przykładowe pytania/ realizowane zadania	Omówienie metod działania agentów sprzedaży. Omówienie zasad funkcjonowania międzynarodowego rynku filmowego, którego ważną częścią są agenci sprzedaży. Omówienie selling pointów i comparison titles.		
Praktyki zawodowe w ramach przedmiotu	Nie dotyczy		

Dokument wygenerowany elektronicznie. Nie wymaga pieczęci ani podpisu.