

Karta przedmiotu

Nazwa i kod przedmiotu	Doradztwo finansowe i techniki sprzedaży, PG_00178848						
Kierunek studiów	Finanse i rachunkowość (O)						
Data rozpoczęcia studiów	październik 2026 r.	Rok akademicki realizacji przedmiotu			2026/2027		
Poziom kształcenia	II stopnia	Grupa zajęć			Grupa zajęć obowiązkowych z zakresu kierunku studiów Grupa zajęć fakultatywnych Grupa zajęć powiązanych z prowadzonymi badaniami naukowymi w dziedzinie nauki związanej z kierunkiem - profil ogólnoakademicki		
Forma studiów	niestacjonarne	Sposób realizacji			na uczelni		
Rok studiów	1	Język wykładowy			polski		
Semestr studiów	2	Liczba punktów ECTS			6.0		
Profil kształcenia	ogólnoakademicki	Forma zaliczenia			zaliczenie		
Jednostka prowadząca							
Imię i nazwisko wykładowcy (wykładowców)	Odpowiedzialny za przedmiot		dr Marta Penczar				
	Prowadzący zajęcia z przedmiotu						
Formy zajęć	Forma zajęć	Wykład	Ćwiczenia	Laboratorium	Projekt	Seminarium	RAZEM
	Liczba godzin zajęć	16.0	8.0	8.0	0.0	0.0	32
	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	32		2.0		116.0	150
Cel przedmiotu	Przekazanie studentom wiedzy nt. doradztwa kredytowego i ubezpieczeniowego.						

Efekty uczenia się przedmiotu	Efekt kierunkowy	Efekt z przedmiotu	Sposób weryfikacji i oceny efektu
	[FiRMU2_U10] Student potrafi w sposób jasny i komunikatywny przekazywać informacje, prezentować swoje opinie oraz prowadzić debatę ze zróżnicowanymi kręgami odbiorców, posługując się terminologią z zakresu finansów i rachunkowości, za pomocą różnych środków przekazu.	Student potrafi klarownie i przekonująco komunikować się z różnorodnymi odbiorcami, formułować oraz prezentować swoje opinie dotyczące doradztwa finansowego i technik sprzedaży, wykorzystując adekwatną terminologię i różnorodne kanały komunikacji, w tym nowoczesne narzędzia cyfrowe.	[SU2] prezentacja/projekt/referat/raport [SU4] test/egzamin - ustny lub pisemny [SU5] realizacja zadania problemowego
	[FiRMU2_K02] Student jest gotów do odpowiedzialnego pełnienia ról zawodowych, przestrzegania i rozwijania zasad etyki zawodowej oraz działania na rzecz ich przestrzegania, a także do dbałości o rozwój dorobku oraz podtrzymywanie etosu i tradycji zawodów związanych z finansami i rachunkowością.	Student jest świadomy odpowiedzialności zawodowej i zobowiązany do przestrzegania oraz promowania zasad etyki w doradztwie finansowym i sprzedaży, aktywnie wspiera rozwój profesjonalizmu oraz dba o podtrzymywanie etosu i dobrych praktyk charakterystycznych dla branży finansowej.	[SK2] prezentacja/projekt/referat/raport [SK5] realizacja zadania problemowego
	[FiRMU2_U09] Student potrafi samodzielnie planować oraz realizować proces uczenia się i doskonalenia umiejętności zawodowych przez całe życie w obszarze finansów i rachunkowości oraz ukierunkowywać innych w tym zakresie.	Student potrafi samodzielnie organizować i realizować ciągły rozwój swoich kompetencji zawodowych w zakresie doradztwa finansowego i technik sprzedaży oraz skutecznie wspierać innych w planowaniu i doskonaleniu ich umiejętności.	[SU2] prezentacja/projekt/referat/raport [SU4] test/egzamin - ustny lub pisemny [SU5] realizacja zadania problemowego
	[FiRMU2_W08] Student w pogłębionym stopniu zna i rozumie złożoność powiązań rachunkowości i finansów z działalnością gospodarczą w warunkach dynamicznie zmieniającego się otoczenia oraz towarzyszące im współczesne wyzwania i dylematy w tym kontekście.	Student w pogłębionym stopniu zna i rozumie złożoność powiązań doradztwa finansowego, technik sprzedaży oraz procesów decyzyjnych klientów z rachunkowością i finansami przedsiębiorstw w warunkach dynamicznie zmieniającego się otoczenia rynkowego, regulacyjnego i technologicznego, a także towarzyszące im współczesne wyzwania i dylematy etyczne.	[SW4] test/egzamin - ustny lub pisemny [SW2] prezentacja/projekt/referat/raport [SW5] realizacja zadania problemowego
	[FiRMU2_W09] Student w pogłębionym stopniu zna i rozumie ogólne zasady tworzenia oraz rozwoju różnych form indywidualnej przedsiębiorczości, wykorzystując wiedzę z obszaru nauk o zarządzaniu i jakości oraz ekonomii i finansów.	Student w pogłębionym stopniu zna i rozumie ogólne zasady tworzenia oraz rozwoju różnych form indywidualnej przedsiębiorczości w obszarze doradztwa finansowego i sprzedaży, wykorzystując wiedzę z zakresu zarządzania, ekonomii oraz finansów, ze szczególnym uwzględnieniem budowania relacji z klientem i zastosowania nowoczesnych narzędzi biznesowych.	[SW4] test/egzamin - ustny lub pisemny [SW2] prezentacja/projekt/referat/raport [SW5] realizacja zadania problemowego
	[FiRMU2_K03] Student jest gotów do myślenia i działania w sposób przedsiębiorczy i odpowiedzialny oraz do inicjowania, koordynowania i uczestnictwa w projektach na rzecz środowiska społecznego oraz interesu publicznego, a także inspirowania innych w tym obszarze - z perspektywy finansów i rachunkowości.	Student jest gotów do podejmowania inicjatyw biznesowych i działań sprzedażowych w sposób przedsiębiorczy, odpowiedzialny i etyczny, potrafi współtworzyć i realizować projekty doradcze i sprzedażowe odpowiadające na potrzeby klientów oraz otoczenia społeczno-gospodarczego, a także inspirować innych do świadomego i uczciwego działania na rynku finansowym	[SK2] prezentacja/projekt/referat/raport [SK5] realizacja zadania problemowego

Treści przedmiotu

Obszar kredytowy:

1. Dokumentacja i analiza kredytowa klientów indywidualnych i instytucjonalnych.
1. Ocena zdolności kredytowej metody, narzędzia i źródła informacji (eCEiDG, eKRS, eKW, Geoportal).
1. Techniki zwiększania zdolności kredytowej perspektywa banku, doradcy i klienta.
1. Konstrukcja, wybór i analiza kredytu hipotecznego oraz zabezpieczenie jego spłaty.
1. Zarządzanie zadłużeniem z perspektywy klienta i instytucji finansowej.
1. Zapobieganie i identyfikacja nadużyć oraz przestępstw kredytowych.

Obszar ubezpieczeniowy:

1. Ubezpieczenia na życie (Dział I) podstawy prawne, cechy, konstrukcja produktów.
1. Ubezpieczenia majątkowe i osobowe (Dział II) klasyfikacja, cechy, konstrukcja.
1. Kanały dystrybucji produktów ubezpieczeniowych modele, techniki sprzedaży, aspekty etyczne.
1. Bancassurance charakterystyka, praktyczne zastosowania i modele współpracy.
1. Nadużycia ubezpieczeniowe zapobieganie, identyfikacja i analiza przypadków.

Obszar inwestycyjny:

1. Produkty i usługi inwestycyjne klasyfikacja, cechy, nowoczesne formy (np. robo doradztwo).
1. Aspekty prawne doradztwa inwestycyjnego testy odpowiedniości i adekwatności (MiFID).
1. Budowa i zarządzanie portfelem inwestycyjnym podejścia i techniki.
1. Nadużycia i oszustwa inwestycyjne przykłady i profilaktyka.

Obszar doradztwa finansowego:

1. Teoretyczne podstawy pośrednictwa i doradztwa finansowego.
1. Rozwój rynku doradztwa finansowego w Polsce uwarunkowania, instytucje, trendy.
1. Systemy wynagradzania pośredników finansowych i związane z nimi ryzyko hazardu moralnego.
1. Praktyczne aspekty doradztwa finansowego prowadzenie procesu doradczego, zgodność z regulacjami, etyka.

Techniki sprzedaży i obsługa klienta:

1. Prospecting identyfikacja i pozyskiwanie potencjalnych klientów.

	<p>1. Spotkanie sprzedażowe i prezentacja produktu struktura, APK, narzędzia, retoryka.</p> <p>1. Radzenie sobie z obiekcjami i zamykanie sprzedaży techniki negocjacyjne i finalizacyjne.</p> <p>1. Prawa konsumenta w sektorze finansowym ochrona prawna, przeciwdziałanie piramidom finansowym i hazardowi moralnemu.</p> <p>1. Obsługa klienta i doświadczenie klienta (customer experience) prowadzenie rozmowy handlowej, etyka w relacjach z klientem.</p> <p>Obszar łączony:</p> <p>1. Zarządzanie sprzedażą produktów finansowych kredytowych, ubezpieczeniowych i inwestycyjnych.</p> <p>1. Dbłość o jakość sprzedaży i jej dochodowość podejście etyczne i zorientowane na klienta.</p>		
Wymagania wstępne i dodatkowe	Znajomość podstawowych pojęć z zakresu ekonomii i finansów.		
Sposoby i kryteria oceniania osiągniętych efektów uczenia się	Sposób oceniania (składowe)	Próg zaliczeniowy	Składowa oceny końcowej
	Kolokwium pisemne w ramach wykładu	51.0%	50.0%
	Projekt w ramach LAB	51.0%	25.0%
	Projekt w ramach ćwiczeń	51.0%	25.0%
Zalecana lista lektur	Podstawowa lista lektur	<p>1. Pisarewicz P., Gierusz A, KowalczykRólczyńska P, Pobłocka A, Produkty ubezpieczeniowe, Wydawnictwo UG 2020.</p> <p>2. Barembruch A., Zarządzanie finansami osobistymi. Teoria i praktyka. Wydawnictwo Uniwersytetu Gdańskiego, Gdańsk, 2018. RonkaChmielowiec W. (red.), Ubezpieczenia, C.H.Beck, Warszawa 2016</p> <p>3. IwaniczDrozdowska (red.), Ubezpieczenia, Wydawnictwo PWE 2018</p> <p>4. Waliszewski K., Doradztwo finansowe w Polsce. Wydanie III zmienione i aktualnione, CeDeWu, Warszawa 2018</p>	
	Uzupełniająca lista lektur	<p>1. Ostrowska E., Portfel inwestycyjny klasyczny i alternatywny. Wydanie 2. C.H.Beck, Warszawa 2014.</p> <p>2. Kujawa S., Nowelizacja Rekomendacji S z dnia 3 grudnia 2019 roku perspektywa zmian dla banków, klientów i znaczenie dla systemu finansowego w Polsce. W: Zarządzanie finansami: narzędzia i kluczowe wyzwania / Zarzecki Dariusz (red.), 2021, Szczecin, Wydawnictwo Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego, s. 258-267.</p> <p>3. Kujawa S., Robo-doradztwo. Profesjonalna budowa i zarządzanie portfelem inwestycyjnym. Studia Prawno-Ekonomiczne 2021, Wydawnictwo UŁ, Łódź 2021, s. 201-226.</p>	
	Adresy eZasobów		
Przykładowe zagadnienia/ przykładowe pytania/ realizowane zadania			
Praktyki zawodowe w ramach przedmiotu	Nie dotyczy		

Dokument wygenerowany elektronicznie. Nie wymaga pieczęci ani podpisu.