



KAPITAŁ LUDZKI
NARODOWA STRATEGIA SPÓJNOŚCI

Projekt współfinansowany przez
Unię Europejską w ramach
Europejskiego Funduszu
Społecznego

UNIA EUROPEJSKA
EUROPEJSKI
FUNDUSZ SPOŁECZNY



Nazwa przedmiotu		Kod ECTS	
Działalność agentów sprzedaży		8.0.14581	
Nazwa jednostki prowadzącej przedmiot			
Zakład Filmu i Mediów			
Studia			
wydział	kierunek	poziom	pierwszego stopnia
Wydział Filologiczny	Produkcja form audiowizualnych	forma	stacjonarne
		moduł specjalnościowy	wszystkie
		specjalizacja	wszystkie
Nazwisko osoby prowadzącej (osób prowadzących)			
dr Grzegorz Fortuna-Skowron; dr hab. Krzysztof Kornacki, profesor uczelni; mgr inż. Jakub Maj; dr hab. Marcin Adamczak			
Formy zajęć, sposób ich realizacji i przypisana im liczba godzin		Liczba punktów ECTS	
Formy zajęć		1	
Ćw. audytoryjne		10 godzin - uczestniczenie w zajęciach;	
Sposób realizacji zajęć		5 godzin - przygotowanie do zajęć;	
zajęcia w sali dydaktycznej		10 godzin - przygotowanie projektu zaliczeniowego.	
Liczba godzin		Razem: 25 godzin = 1 ECTS.	
Ćw. audytoryjne: 10 godz.			
Termin realizacji przedmiotu			
2025/2026 letni			
Status przedmiotu		Język wykładowy	
obowiązkowy		polski	
Metody dydaktyczne		Forma i sposób zaliczenia oraz podstawowe kryteria oceny lub wymagania egzaminacyjne	
- Dyskusja		Sposób zaliczenia	
- Praca w grupach		Zaliczenie na ocenę	
		Formy zaliczenia	
		- wykonanie pracy zaliczeniowej - projekt lub prezentacja	
		- wykonanie pracy zaliczeniowej - wykonanie określonej pracy praktycznej	
		Podstawowe kryteria oceny	
		aktywny udział w zajęciach (30%)	
		praca zaliczeniowa (70%)	
Sposób weryfikacji założonych efektów uczenia się			
zakładany efekt uczenia się	praca zaliczeniowa: projekt lub prezentacja	czynny udział w zajęciach	
		Wiedza	
K_W01	+	+	
K_W06	+	+	
		Umiejętności	
K_U05		+	
K_U06	+		
		Kompetencje społeczne	
K_K02	+	+	
Określenie przedmiotów wprowadzających wraz z wymogami wstępnymi			
A. Wymagania formalne			
Brak			

B. Wymagania wstępne	
Brak	
Cele kształcenia	
Student zdobywa wiedzę na temat działalności agentów sprzedaży. Potrafi rozróżnić specyfikę zawodu agenta i dystrybutora. Poznaje i rozumie zasady na jakich filmy zarabiają pieniądze.	
Treści programowe	
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.	
Wykaz literatury	
Na początku semestru prowadzący ustala zestaw lektur wymaganych do zaliczenia przedmiotu	
Kierunkowe efekty uczenia się	Wiedza
K_W01; K_W06 K_U05; K_U06 K_K02	K_W01; K_W06 Student: <ul style="list-style-type: none"> zna specyfikę pracy agenta sprzedaży na świecie i w Polsce i rozumie zasady jego funkcjonowania (K_W01); zna źródła i zasady finansowania produkcji audiowizualnej dzięki działaniom agentów sprzedaży (K_W06)
	Umiejętności
	K_U05; K_U06 Student: <ul style="list-style-type: none"> posiada umiejętność oceny wartości projektu audiowizualnego z punktu widzenia możliwości zainteresowania projektem agentów sprzedaży (K_U05); posiada umiejętność oszacowania wysokości dofinansowania produkcji audiowizualnej na skutek działania agentów sprzedaży (K_U06)
	Kompetencje społeczne (postawy)
	K_K02 Student: <ul style="list-style-type: none"> jest przygotowany do brania aktywnego udziału w instytucjach i organizacjach zajmujących się sprzedażą form audiowizualnych (K_K02).
Kontakt	
grzegorz.fortuna-skowron@ug.edu.pl	