



SZKOŁA
ZARZĄDZANIA
SPRZEDAŻĄ

REGULAMIN DYDAKTYCZNY

Niniejszy dokument jest własnością McHayes&StewardGroup Sp. z o.o.
Jego powielanie lub udostępnianie osobom trzecim (w jakiegokolwiek formie)
jest dopuszczalne wyłącznie po uzyskaniu pisemnego upoważnienia.

SZKOŁA ZARZĄDZANIA SPRZEDAŻĄ • WWW.SPRZEDAZ.EDU.PL

jest zastrzeżonym znakiem towarowym McHayes&StewardGroup Sp. z o.o. • ul. Zielona 30, 02-913 Warszawa • tel. 022 435 64 00 • tel./fax 022 642 55 27 • e-mail: info@sprzedaz.edu.pl
NIP: 525-22-55-653 • REGON: 015325800 • Sąd Rejonowy m.st. W-wy XIII wydz. gosp. KRS rejestr przeds. nr 0000146020 • Kapitał zakładowy 50.000 PLN

REGULAMIN DYDAKTYCZNY

I. INFORMACJE OGÓLNE

1. Szkoła Zarządzania Sprzedażą nie jest szkołą w rozumieniu przepisów ustawy z dnia 7 września 1991 roku o systemie oświaty i nie posiada akredytacji wydawanej przez Państwową Komisję Akredytacyjną powołaną przez Ministra Edukacji Narodowej i Sportu.
2. W ramach Szkoły Zarządzania Sprzedażą realizowane są różne kierunki, wynikające z aktualnej oferty. Warunkiem uruchomienia proponowanego kierunku jest zgłoszenie się określonej liczby uczestników.
3. Uczestnikiem każdego z Kierunków może być osoba posiadająca przynajmniej trzy letnie doświadczenie w dziale sprzedaży.
4. Kierunki realizowane są jako zajęcia edukacyjne prowadzone w formie wykładów oraz ćwiczeń odbywających się w ramach czterech tzw. Zjazdów. Uczestnicy zobowiązani są również do:
 - a) samodzielnej pracy w grupach, poświęconej opracowaniu studium przypadków oraz dyskusji;
 - b) samodzielnego przerobienia materiału dydaktycznego z zakresu psychologii sprzedaży udostępnionego w ramach platformy e-learningowej.
5. Każdy Zjazd to dwa dni zajęć:
 - a) dzień pierwszy – czwartek
 - b) dzień drugi – piątek
6. Wniesiona opłata obejmuje:
 - a) możliwość udziału w pełnym cyklu zajęć przewidzianym dla danego Kierunku;
 - b) komplet materiałów dydaktycznych przewidzianym dla danego Kierunku;
 - c) dostęp do platformy e-learningowej;
 - d) egzamin końcowy wraz z możliwością jednej poprawki; oraz w przypadku uczestników, którzy uzyskali ocenę pozytywną z egzaminu również wydanie Dyplomu ukończenia Kierunku.

II. UCZESTNICZENIE W ZAJĘCIACH

1. Uczestnictwo w Zjazdach jest obowiązkowe i może być weryfikowane. Wykładowca ma prawo do wielokrotnego weryfikowania uczestnictwa w trakcie zajęć. Każde wcześniejsze opuszczenie zajęć winno być zgłoszone Wykładowcy, który decyduje czy uczestnictwo w zajęciach zostanie Uczestnikowi zaliczone.
2. Warunkiem dopuszczenia do udziału w egzaminie jest obecność na 65% zajęć. Uczestnikom, którzy nie wzięli udziału w co najmniej 65% zajęć, nie przysługuje prawo do przystąpienia do egzaminu końcowego jak również do egzaminu poprawkowego, mogą oni ubiegać się o przyznanie rabatu na udział w kolejnym toku danego Kierunku w celu uzupełnienia wiedzy oraz przystąpienia do egzaminu.
3. Wiedza przekazywana przez wykładowców jest wiedzą specjalistyczną, często niedostępną z innych źródeł. Nieobecność nawet na jednym z wykładów i / lub ćwiczeń może skutkować trudnościami w uzyskaniu pozytywnej oceny z egzaminu końcowego.

III. PRACA POZA ZAJĘCIAMI

1. Niezależnie od wiedzy przekazywanej na zajęciach, uczestnicy:
 - a) zobowiązani są przerobić materiał z zakresu psychologii sprzedaży udostępniony w ramach platformy e-learningowej;
 - b) mogą uzyskać dodatkowe punkty za pracę poza zajęciami.
2. Zasady korzystania z platformy e-learningowej zawarte są w instrukcji „e-learning” dostępnej na stronach www Szkoły Zarządzania Sprzedażą. Login i hasło dostępu do platformy zostanie udostępnione Uczestnikom najpóźniej na pierwszym Zjeździe.
3. Uczestnicy będą zachęceni do dodatkowej pracy indywidualnej lub w grupach poza Zjazdami. Na podstawie pisemnej pracy opracowanej przez Uczestnika lub grupę Uczestników możliwe będzie uzyskanie do 20 punktów. Praca powinna zostać opraco-

wana zgodnie z „Zasadami pisania pracy”, dostępnymi na stronach www Szkoły.

4. Dodatkowe punkty za pracę w grupach przyznawane będą przez Wykładowców indywidualnie każdemu z Uczestników w zależności od wiedzy jaką się wykaże oraz nakładu pracy.

IV. EGZAMIN KOŃCOWY

1. Każdy Kierunek kończy się egzaminem końcowym. Egzamin odbywa się zgodnie z „Zasadami przeprowadzania Egzaminów” – regulaminem dostępnym na stronach Szkoły Zarządzania Sprzedażą.
2. Egzamin końcowy przeprowadzany jest w drugiej połowie ostatniego dnia zajęć.
3. Uczestnicy zobowiązani są zająć swoje miejsca nie później niż 10 minut przed rozpoczęciem egzaminu. 10 minut po rozpoczęciu egzaminu drzwi do sali zostaną zamknięte i Uczestnicy na egzamin wpuszczani będą wyłącznie za zgodą osoby egzaminującej. Osobom spóźnionym nie przysługuje dodatkowy czas na napisanie egzaminu.
4. Na egzaminie każdy z Uczestników zobowiązany jest posiadać dowód osobisty lub inny dokument ze zdjęciem potwierdzający tożsamość Uczestnika, kalkulator oraz długopis.
5. Egzamin będzie przeprowadzony w formie testu, weryfikującego nabycie przez Uczestników wiedzy przekazywanej w trakcie wykładów, ćwiczeń oraz poprzez platformę e-learningową.
6. W trakcie egzaminu Uczestnicy zobowiązani są zachować ciszę, zabronione jest korzystanie z pomocy technicznych, materiałów merytorycznych oraz pomocy osób trzecich. Złamanie powyższej reguły skutkować może usunięciem Uczestnika z egzaminu oraz odebraniem prawa do udziału w egzaminie poprawkowym.
7. Z egzaminu można uzyskać maksymalnie 80 punktów. Egzamin uznaje się za zdany w przypadku uzyskania przez Uczestnika 54 punktów.
8. Wyniki egzaminu zostaną podane do wiadomości publicznej w terminie 10 dni od daty egzaminu, na stronach internetowych Szkoły w sekcji „informacje dla słuchaczy”. Podane wyniki nie będą zawierać danych osobowych słuchaczy, podany zostanie jedynie numer albumu oraz liczba uzyskanych punktów.
9. W przypadku gdy Uczestnik nie zgadza się z wynikiem egzami-

nu przysługuje mu odwołanie do Dyrektora Szkoły. Odwołanie należy złożyć faksem, lub listem poleconym w ciągu 3 dni roboczych od ogłoszenia wyników (decyduje data wysłania faksu oraz nadania listu poleconego). Odwołanie rozpatruje Dyrektor Szkoły poprzez zapoznanie się z arkuszem egzaminacyjnym. Na życzenie Uczestnika rozpatrzenie odwołania może nastąpić w jego obecności.

10. W przypadku:

- a) niestawiania się przez Uczestnika na egzamin końcowy;
- b) nieuzyskania przez Uczestnika wymaganej ilości punktów;
- c) uzyskania przez Uczestnika nie satysfakcjonującej go ilości punktów;

Uczestnikowi przysługuje prawo do jednokrotnego egzaminu poprawkowego. Chęć uczestniczenia w egzaminie poprawkowym Uczestnik zobowiązany jest zgłosić w terminie nie późniejszym niż 10 dni przed terminem egzaminu poprawkowego.

11. Egzamin poprawkowy przeprowadzany jest tylko raz, maksymalnie cztery tygodnie po egzaminie końcowym.

12. Do egzaminu poprawkowego postanowienia ustępów 3–9 stosuje się odpowiednio.

13. Uczestnikom, którzy:

- a) nie wezmą udziału zarówno w egzaminie końcowym jak i w egzaminie poprawkowym;
- b) nie uzyskają 49 lub więcej punktów z egzaminu końcowego i nie wezmą udziału w egzaminie poprawkowym;
- c) nie uzyskają 49 lub więcej punktów z egzaminu poprawkowego,

nie przysługuje prawo do uczestniczenia w kolejnym egzaminie. Mogą oni ubiegać się o przyznanie rabatu na udział w kolejnym toku danego Kierunku w celu uzupełnienia wiedzy oraz powtórnego przystąpienia do egzaminu.

V. OCENA KOŃCOWA I DYPLOM

1. Uczestnikom, którzy ukończyli Kierunek z oceną pozytywną (różną od oceny niedostatecznej) wydawany jest Dyplom Ukończenia Szkoły Zarządzania Sprzedażą (Dyplom).
2. Warunkiem uzyskania Dyplomu jest uzyskanie minimum 49 punktów z egzaminu końcowego, niezależnie od ilości punktów uzyskanych za pracę w grupach.
3. Na Dyplomie umieszczana jest ocena końcowa uzyskana przez Uczestnika.

4. Ocena końcowa wyniku z sumy punktów uzyskanych z egzaminu końcowego lub jeżeli Uczestnik podchodził do egzaminu poprawkowego ilości punktów uzyskanych z egzaminu poprawkowego, oraz ilości punktów uzyskanych za pracę w grupach. Odpowiednio:
- a) od 0 do 48 punktów – ocena niedostateczna (2);
 - b) od 49 do 58 punktów – ocena dostateczna (3);
 - c) od 59 do 78 punktów – ocena dobra (4);
 - d) od 79 do 100 punktów – ocena bardzo dobra (5).

VI. REZYGNACJA

1. Rezygnacje z uczestnictwa w Kierunku należy przysyłać na adres organizatora równocześnie listem poleconym oraz faksem.
2. Rezygnacja musi zostać podpisana przez osobą, która złożyła zamówienie uczestnictwa lub przez inną osobę uprawnioną do reprezentowania przedsiębiorstwa składającego zamówienie.
3. W przypadku wycofania zamówienia uczestnictwa w Kierunku nie później niż 10 dni przed pierwszym Zjazdem cała wpłacona przez Zamawiającego kwota zostanie zwrócona.
4. Ze względu na ograniczoną liczbę miejsc dostępnych na każdym z Kierunków, brak możliwości sprzedaży kolejnych miejsc

uczestnictwa po rozpoczęciu zajęć, oraz stałe, niezależne od ilości osób uczestniczących w zajęciach koszty realizacji usługi, w przypadku:

- a) wycofania zamówienia przez Zamawiającego po dniu wskazanym w ustępie poprzedzającym;
- b) nie skorzystanie przez Uczestnika z zamówionej usługi w całości lub części, w tym zaniechanie podjęcia uczestnictwa w zajęciach bez zgłoszenia rezygnacji;

Zamawiający zostanie obciążony kosztem w wysokości 100% wartości zamówienia.

5. W przypadku braku możliwości uczestniczenia przez Uczestnika w zajęciach z przyczyn losowych oraz w przypadku braku możliwości uczestniczenia przez Uczestnika w zajęciach z ramienia Zamawiającego, Zamawiający ma prawo wskazać innego Uczestnika, z tym jednak zastrzeżeniem iż:
 - a) zobowiązany on będzie do złożenia oświadczenia dotyczącego zapoznania się z Regulaminem Nauczania Szkoły Zarządzania Sprzedażą;
 - b) jego przystąpienie do egzaminu końcowego możliwe będzie jedynie w wypadku gdy będzie uczestniczył w 65% zajęć.

