

Akademia menedżera sprzedaży

Forma studiów: Niestacjonarne

Sposób realizacji studiów: Hybrydowe

BYDGOSZCZ 2 semestry Certyfikat OD MARCA

Program studiów

Program studiów podyplomowych na kierunku **akademia menedżera sprzedaży**



Liczba miesięcy nauki: **9**



Liczba godzin: **171**



Liczba zjazdów: **10**



Liczba semestrów: **2**

Organizacja sprzedaży (45 godz.)

- Zarządzanie strategiczne sprzedażą
- Strategie sprzedaży – tworzenie i realizacja
- Tworzenie planu sprzedaży, kontrola, analiza, stymulacja wyników
- Zarządzanie kanałami dystrybucji
- Finanse

Proces sprzedaży (36 godz.)

- Psychologia zachowań klientów
- Typy osobowości klientów – Badanie osobowości zawodowej FACET 5
- Proces sprzedaży według ZŁOTEGO STANDARDU 9Z
- Kluczowe umiejętności negocjacyjne – moduł z możliwością uzyskania Certyfikatu Franklin University
- Prezentowanie oferty handlowej

Zarządzanie zespołem (54 godz.)

- Zarządzanie zespołami handlowymi
- Zarządzanie procesem rozwoju pracowników
- Przywództwo
- Coaching i mentoring – moduł z możliwością uzyskania Certyfikatu Franklin University
- Zarządzanie zmianą
- Motywowanie pracowników
- Dopasowanie zadań do typów osobowości członków zespołu
- Zarządzanie emocjami w pracy
- Asertywność

E-commerce i nowoczesny marketing (18 godz.)

- E-commerce jako jeden z najsilniejszych kanałów sprzedaży
- Rynkowe uwarunkowania sprzedaży online
- Przeniesienie biznesu do Internetu
- Tworzenie silnej marki online
- Budowanie kanałów na portalach społecznościowych, e-marketing
- Reklamy w mediach społecznościowych
- Nowoczesne narzędzia marketingowe – przegląd i przykłady zastosowań

Liga Mistrzów sprzedaży (18 godz.)

- Zebranie i podsumowanie narzędzi ze studiów
- Zamknięcie - proces

Forma zaliczenia



Prezentacja w zespołach maks. dwuosobowych, połączona z dyskusją

<https://www.merito.pl/bydgoszcz/studia-i-szkolenia/studia-podyplomowe/kierunki/akademia-menedzera-sprzedazy>