

# Innowacje w procesach sprzedaży

- Specjalność - studia I stopnia

**Kierunek: Marketing i sprzedaż**

Hybrydowe OD PAŹDZIERNIKA Studia licencjackie

## Czego nauczysz się, wybierając tę specjalność?

- Poznasz instrumenty i techniki merchandisingowe oraz dowiesz się, w jaki sposób 😊wspierać działania marketingowe.
- Pogłębisz wiedzę na temat metod projektowania produktów i usług.
- Zrozumiesz rolę instrumentów marketingowych w działaniu na rzecz aktywizacji sprzedaży.
- Poznasz istotę, strukturę i hierarchię rozwoju przedsiębiorstw handlowych.
- Rozróżnisz typy klientów i z łatwością dostosujesz formę i treść komunikacji do ich potrzeb.
- Poznasz i zastosujesz w praktyce techniki komunikacji werbalnej i niewerbalnej.
- Poznasz i efektywnie wykorzystasz podstawowe instrumenty marketingu mix.
- Dowiesz się, jakie elementy i funkcje układu nerwowego człowieka są zaangażowane w proces podejmowania decyzji zakupowych.
- Nauczymy Cię, jak wykorzystać narzędzia marketingowe, 😊do prowadzenia skutecznej sprzedaży. 😊
- Zdobędziesz 😊umiejętność planowania i prowadzenia badań marketingowych.

### Studia hybrydowe

- Zajęcia ćwiczeniowe zrealizujesz na uczelni, a wykłady – online, na platformie MS Teams, w czasie których z wykładowcami i kolegami z grupy kontaktujesz się przez internet, w czasie rzeczywistym (synchronicznie). Dodatkowo skorzystasz z materiałów zamieszczanych na platformie Moodle, w dogodnym dla Ciebie czasie (asynchronicznie).
- Lektoraty oraz seminaria dyplomowe, które odbywają się w wybrane piątki (w godzinach popołudniowych i wieczornych), również są realizowane w formule zdalnej (online).

## Co jeszcze powinieneś wiedzieć?

Rozwój technologii i zmiana w procesie myślowym nie pozostają bez wpływu na obowiązujące standardy w procesie

Dane zamieszczone w niniejszej karcie kierunku mają charakter wyłącznie informacyjny. Dane te nie stanowią oferty zawarcia umowy w rozumieniu art. 66 i nast. kodeksu cywilnego. Zgodnie z art. 160 ust. 3 ustawy z dnia 27 lipca 2005 roku Prawo o szkolnictwie wyższym, umowa między bydgoszcz a studentem zawierana jest w formie pisemnej.

sprzedażowym. Wcześniej stosowane techniki przestają przynosić oczekiwane rezultaty. Należy znaleźć nowy – skuteczny – sposób na dotarcie do potencjalnych klientów. Z tego względu warto wiedzieć, jakie innowacje w sprzedaży zyskują obecnie na znaczeniu.

- Według Harvard Business Review ponad 90% sprzedawców uważa, że szybkość odpowiedzi na zapytania klientów jest kluczowa dla sukcesu sprzedażowego.
- Według Forbes ponad 60% klientów uważa, że indywidualne podejście do ich potrzeb jest kluczowe dla udanej sprzedaży.
- Według Salesforce ponad 70% klientów uważa, że dostarczenie spersonalizowanej treści jest kluczowe dla budowania relacji z klientami.
- Według HubSpot ponad 70% klientów uważa, że pozytywne doświadczenie z obsługą klienta wpływa na ich decyzję zakupową.
- Według Salesforce ponad 80% klientów uważa, że doświadczenie klienta jest równie ważne jak sam produkt.

## Praca dla Ciebie

- specjalist(k)a w dziale sprzedaży firmy produkcyjnej, usługowej lub handlowej
- specjalist(k)a ds. marketingu i handlu
- menedżer/ka marketingu
- specjalist(k)a w agencjach kreatywnych współpracujących z sektorem innowacyjnych technologii
- specjalist(k)a ds. sprzedaży
- specjalist(k)a ds. kluczowych klientów (key account manager)
- doradca/czyni klienta
- doradca/czyni ds. wizerunku



## Program studiów

Program studiów obejmuje przedmioty kierunkowe, realizowane przez wszystkich studentów oraz przedmioty specjalnościowe indywidualnie dobrane do poszczególnych specjalności, które możesz wybrać.

### Przedmioty realizowane w ramach specjalności:

- struktury i strategię w handlu
- merchandising
- design thinking
- obsługa klienta – relacje
- zarządzanie ceną i dystrybucją

Dane zamieszczone w niniejszej karcie kierunku mają charakter wyłącznie informacyjny. Dane te nie stanowią oferty zawarcia umowy w rozumieniu art. 66 i nast. kodeksu cywilnego. Zgodnie z art. 160 ust. 3 ustawy z dnia 27 lipca 2005 roku Prawo o szkolnictwie wyższym, umowa między bydgoszcz a studentem zawierana jest w formie pisemnej.



- planowanie i analizy marketingowe
- neuromarketing.

### Special promotion for candidates.

Nie czekaj, zapisz się online. Pierwsi korzystają najczęściej!

#### Zapisując się do 29 listopada, zyskujesz:

- **400 zł dzięki zniżce w czesnym**, która na studiach I stopnia rozliczana jest na pierwszym roku studiów, obniżając proporcjonalnie każdą kolejną ratę czesnego.
- Dodatkowo jesteś zwolniony(-na) z opłaty wpisowej w wysokości 85 zł.

do 29 listopada

czesne już od

**345 zł** ~~379 zł~~

miesięcznie

Najniższa cena z ostatnich 30 dni: 345 zł/mies.