

Strategie i techniki sprzedaży

- Specjalność - studia I stopnia

Kierunek: Marketing i sprzedaż

Hybrydowe OD MARCA Studia licencjackie

Czego nauczysz się, wybierając tę specjalność?

- Poznasz techniki sprzedaży pośredniej i bezpośredniej.
- Zdobędziesz wiedzę z zakresu 😊typologii😊klienta.
- Opanujesz techniki psychologii sprzedaży.
- Nauczymy 😊Cię😊obsługi programów i aplikacji wspierających sprzedaż.
- Zdobędziesz wiedzę na temat budowy i wspierania struktur handlowych.
- Nauczymy Cię prowadzenia 😊negocjacji.
- Pogłębisz 😊swoją 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.
- Nauczymy Cię rozróżniać typy klientów i z łatwością dostosujesz formę i treść komunikacji do ich potrzeb. 😊
- Poznasz i zastosujesz w praktyce techniki komunikacji werbalnej i niewerbalnej.

Co jeszcze powinieneś wiedzieć?

- w trakcie nauki otrzymasz profesjonalne narzędzia komunikacji marketingowej
- program kształcenia został przygotowany z ekspertami, którzy na co dzień zajmują się obsługą przedsiębiorstw w zakresie nowoczesnego marketingu, innowacyjnych strategii biznesowych i komunikacji z rynkiem opartej na nowych technologiach.
- odwieczna rywalizacja działów marketingu i sprzedaży nigdy nie wychodzi na dobre przedsiębiorstwu, które staje się ofiarą niezrozumienia potrzeb pracowników handlu i promocji.
- Skuteczne strategie pozyskiwania klientów wymagają stałego 😊dostosowywania się😊do zmieniających się 😊trendów i oczekiwań rynku.
- Rozwój technologii😊i zmiana w procesie myślowym są😊kluczowe😊w obowiązujących😊standardach😊procesów😊sprzedażowych.😊
- Wcześniej stosowane techniki przestają przynosić oczekiwane rezultaty. Należy znaleźć nowy - skuteczny - sposób na dotarcie do potencjalnych klientów. Skuteczne strategie pozyskiwania klientów😊wymagają stałego dostosowywania się do zmieniających się trendów i😊oczekiwań rynku.

- W dobie mediów społecznościowych, obecność na platformach takich jak Facebook, Instagram czy LinkedIn jest kluczowa. Dowiesz się, jak budować markę, tworzyć angażujący content i efektywnie komunikować się z potencjalnymi klientami.
- E-mail marketing pozostaje jednym z najskuteczniejszych narzędzi do utrzymania stałego kontaktu z klientami i pozyskiwania nowych.

Praca dla Ciebie:

- specjalist(k)a ds. sprzedaży
- lider/ka zespołu sprzedażowego
- doradca/czyni klienta
- reprezentant/ka firmowy
- specjalist(k)a ds. eksportu
- menedżer/ka produktu
- specjalist(k)a ds. kluczowych klientów (key account manager)
- własna działalność gospodarcza (wykorzystywanie wiedzy i umiejętności)



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:

- Sprzedaż B2B i B2C
- E-commerce i handel elektroniczny
- Sprzedaż w branży usługowej
- Tworzenie ofert sprzedażowych
- Zarządzanie relacjami z klientami
- Przywództwo i menadżer sprzedaży



Special promotion for candidates.

Nie czekaj, zapisz się online. Pierwsi korzystają najczęściej!

Zapisując się do 2 stycznia, zyskujesz:

- **800 zł dzięki niższe 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 2 stycznia

czesne już od

403 zł ~~470 zł~~

miesięcznie

Najniższa cena z ostatnich 30 dni: 470 zł/mies.