

Strategie i techniki sprzedaży

- Specjalność - studia I stopnia

Kierunek: Marketing i sprzedaż

Hybrydowe **OD PAŹDZIERNIKA** 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

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.

Tworzenie ofert sprzedażowych

Zarządzanie relacjami z klientami

Przywództwo i menadżer sprzedaży

Promocja sprzedaży


Special promotion for candidates.

Nie czekaj, zapisz się online. Pierwsi korzystają najczęściej!

Zapisując się do 31 lipca, zyskujesz:

800 zł dzięki niżce 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 31 lipca
czesne już od
312 zł ~~379 zł~~
miesięcznie