

Sales strategies and techniques

- Specjalność - studia I stopnia

Kierunek: Zarządzanie (Management) - studia anglojęzyczne

Hybrydowe Rekrutacja zakończona Studia licencjackie Angielski

Description of the course

- You will learn indirect and direct sales techniques.
- You will gain knowledge of customer typology.
- You will master the techniques of sales psychology.
- You will learn how to use sales support programs and applications.
- You will gain knowledge of building and supporting sales structures.
- We will teach you how to conduct negotiations.
- You will deepen your knowledge of product and service design methods.
- You will understand the role of marketing instruments in sales activation activities. You will learn the essence, structure and development hierarchy of sales enterprises.
- You will learn to distinguish between types of customers and easily adapt the form and content of communication to their needs.
- You will learn and put into practice verbal and non-verbal communication techniques.

Employment opportunities

- sales specialist
- sales team leader
- customer advisor
- company representative
- export specialist
- product manager
- key account manager
- own business (use of knowledge and skills) 😊😊



Program studiów

Program studiów obejmuje przedmioty kierunkowe, realizowane przez wszystkich studentów oraz przedmioty

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.



specjalnościowe indywidualnie dobrane do poszczególnych specjalności, które możesz wybrać.

Przedmioty realizowane w ramach specjalności

- B2B and B2C sales
- E-commerce and e-commerce
- Selling in the service industry
- Creating sales proposals
- Customer relationship management
- Leadership and sales manager
- Sales promotion