

Sprzedaż w innowacyjnym przedsiębiorstwie

- Specjalność - studia II stopnia

Kierunek: Marketing i sprzedaż

Hybrydowe **OD PAŹDZIERNIKA** Studia magisterskie

Czego nauczysz się wybierając tę specjalność?

- Rozwiniesz umiejętności w zakresie handlu elektronicznego
- Dowiesz się co znaczy innowacyjność w przedsiębiorstwie
- Pogłębisz wiedzę na temat logistycznej obsługi klienta i systemów CRM
- Poznasz metody wyceny i zarządzania wartością przedsiębiorstw
- Nabędziesz zaawansowaną wiedzę o zachowaniach nabywczych klientów

Praca dla Ciebie

- dyrektor działu sprzedaży w firmie produkcyjnej, usługowej lub handlowej
- specjalista w agencjach kreatywnych współpracujących z sektorem innowacyjnych technologii
- we własnym sklepie internetowym
- w dużych przedsiębiorstwach rozwijających handel w formie elektronicznej



Program studiów

Przedmioty specjalnościowe (realizowane od II semestru studiów):

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 chorzow a studentem zawierana jest w formie pisemnej.

Wycena i zarządzanie wartością przedsięwzięć handlowych
Design thinking, product design
Eksploracja danych biznesowych
Zaawansowany handel elektroniczny
Organizacja i zarządzanie zespołami sprzedażowymi
Zachowania nabywcze klientów
Innowacyjność w przedsiębiorstwie
Systemy CRM i logistyczna obsługa klienta

Oraz przedmioty podstawowe i kierunkowe obowiązujące wszystkich studentów kierunku Marketing i Sprzedaż.

Wykładowcy

prof. zw. dr hab. Halina Buk

Kierownik Katedry Finansów i Rachunkowości, specjalistka w dziedzinie rachunkowości i finansów przedsiębiorstw. Przez kilkanaście lat pełniła w spółkach energetycznych odpowiedzialne funkcje, jak członek zarządu, dyrektor ds. ekonomiczno-finansowych. W ramach własnej działalności gospodarczej prowadziła usługi doradztwa ekonomicznego na rzecz praktyki gospodarczej. Autorka i współautorka ponad 160 publikacji naukowych, poświęconych zarządzaniu finansami i rachunkowości przedsiębiorstw.

prof. nadzw. dr hab. Michał Kucia

Doktor nauk ekonomicznych, naukowo zajmuje się szeroko rozumianym e-biznesem. W tym obszarze prowadził wykłady i szkolenia. Stale współpracuje z praktyką gospodarczą w zakresie optymalizacji działalności handlowej w Internecie oraz e-marketingu. Ma doświadczenie w projektowaniu serwisów aukcyjnych. Był kierownikiem i wykonawcą w ponad 25 projektach badawczych na rzecz praktyki gospodarczej.

Jest autorem lub współautorem kilkunastu publikacji z zakresu handlu elektronicznego oraz internetu w marketingu, w tym m.in. "Produkty i marki w opinii e-konsumentów", „The retail trade in Europe – diagnosis and future perspectives” czy „Wykorzystanie zaangażowania klientów w działalności marketingowej przedsiębiorstwa”. Jest członkiem Polskiego Naukowego Towarzystwa Marketingowego.

prof. nadzw. dr hab. Małgorzata Kieźel

Jej zainteresowania naukowe koncentrują się między innymi wokół problematyki zarządzania i planowania marketingowego, marketingu czy tworzenia wizerunku i marki. Od kilkunastu lat prowadzi badania rynku systemowych produktów bankowych, a od kilku lat także branży turystycznej. Oprócz sfery badań naukowych

prowadzi także badania marketingowe i analizy strategiczne dla praktyki gospodarczej.

Jest autorką lub współautorką ponad 90 publikacji naukowych, w tym pięciu książek, doświadczonym wykładawcą na studiach I i II stopnia.

Od kilkunastu lat pełni rolę promotora i recenzenta w ramach seminariów dyplomowych i magisterskich. Jest certyfikowanym tutorem akademickim oraz moderatorem Design Thinking. Jest wieloletnim członkiem Polskiego Towarzystwa Ekonomicznego, Polskiego Naukowego Towarzystwa Marketingu i Polskiego Stowarzyszenia Zarządzania Wiedzą. Odznaczona Medalem Komisji Edukacji Narodowej w 2005 roku i Brązowym Krzyżem Zasługi w 2017 roku.

dr Krystyna Barczyk

Doktor nauk ekonomicznych, menedżer kierunku. Doświadczenie zawodowe zdobywała m.in. w KGHM Polska Miedź S.A. oraz Grupie Turon Polska Energia S.A.

Naukowo interesuje się praktycznymi rozwiązaniami dotyczącymi transakcji zabezpieczających oraz stosowanych modeli wyceny instrumentów finansowych.

Autorka licznych publikacji naukowych w zakresie wykorzystania instrumentów finansowych oraz zasad ich wyceny w sprawozdawczości wg polskich i międzynarodowych standardów rachunkowości.

mgr Daniel Gaś

Menedżer kierunku bezpieczeństwo narodowe, Kierownik Zakładu Dydaktycznego Bezpieczeństwa Narodowego.

Menedżer z ponad dwudziestopięcioletnim doświadczeniem w zarządzaniu zasobami ludzkimi, sprzedażą i procesami dotyczącymi szeroko rozumianego bezpieczeństwa w sektorze finansowym. Legitymuje się bogatym doświadczeniem w obsłudze B2B i B2C oraz współpracą z jednostkami odpowiedzialnymi za prawidłowe funkcjonowanie obszarów chronionych, osób i mienia.

Posiada także kilkuletnie doświadczenie w zarządzaniu rozproszoną siecią sprzedaży.

Obecnie, oprócz pracy menedżersko - dydaktycznej w strukturach WSB Merito, menedżer w jednej z największych instytucji finansowych w Polsce i Europie.

Praktyk z doświadczeniem zawodowym zbudowanym na przestrzeni wielu lat w różnych regionach kraju.

Wypracowane modele prowadzenia zajęć dydaktycznych w formie stacjonarnej oraz zdalnej, zostały wysoko ocenione przez Studentów oraz docenione przez Władze Wydziału i Uczelni, ostatecznie uhonorowane nagrodą Rektora Uniwersytetu WSB Merito w Poznaniu (III stopnia).

prof. nadzw. dr hab. Barbara Kucharska

Doktor habilitowany z dziedziny nauk ekonomicznych. Ma wieloletnie doświadczenie nauczyciela akademickiego w zakresie prowadzenia zajęć z zakresu marketingu, zarządzania sprzedażą, obsługą klienta, merchandisingu oraz badań rynku, również na studiach podyplomowych.

Kierownik projektu Innowacje w handlu detalicznym w kierowaniu wartości dla klienta finansowany z Narodowego Centrum Nauki. Uczestnik projektów badań badawczych: zmiany modeli konsumpcji żywności w Polsce, handel detaliczny i usługi w Polsce – perspektywa konsumenta oraz handel i usługi w Europie – diagnoza i perspektywy oraz metody i techniki badań jakościowych w Internecie.

Członek międzynarodowej sieci badawczej Reseau des Pays du Groupe de Vysegrad.

dr inż. Jarosław Kobryń

Inżynier w stopniu doktora nauk technicznych z zakresu budowy i eksploatacji maszyn, absolwent Politechniki Śląskiej. Adiunkt Uniwersytetu WSB Merito w Chorzowie, członek Polskiego Towarzystwa Naukowego Silników Spalinowych. Autor i współautor kilkudziesięciu publikacji w czasopismach polskich i zagranicznych. Jego zainteresowania badawcze dotyczą modelowania matematycznego, możliwości wykorzystania teorii podobieństwa, procesów spalania w silnikach, transportu, spedycji, logistyki, inżynierii produkcji, ochrony środowiska i ekologii, gospodarki odpadami, inżynierii materiałowej oraz budowy i eksploatacji maszyn. Praktyczne doświadczenie zdobywał od 1992r. Współpracował z OBR BOSMAL w Bielsku Białej realizując autorskie badania na hamowni silnikowej. Na spotkaniach biznesowych WSB pełni rolę eksperta, jest menedżerem kierunku Inżynieria zarządzania.

Special promotion for candidates.

Nie czekaj, zapisz się online. Pierwsi korzystają najwięcej!

Zapisując się do 31 lipca zyskujesz:

800 zł dzięki niższe w czesnym, która na studiach II stopnia i II stopnia z podyplomowymi rozliczana jest przez cały okres studiów, obniżając proporcjonalnie każdą kolejną ratę czesnego.

Dodatkowo jesteś zwolniony(-na) z opłaty wpisowej w wysokości 85 zł.

do 31 lipca
czesne już od
371 zł ~~405 zł~~
miesięcznie