

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):

- Wycena i zarządzanie wartością przedsięwzięć handlowych
- Design thinking, product design
- Eksploracja danych biznesowych
- Zaawansowany handel elektroniczny
- Organizacja i zarządzanie zespołami sprzedażowymi

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.

- 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 wykładowcą 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

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.

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

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 chorzowa studentem zawierana jest w formie pisemnej.

metody i techniki badań jakościowych w Internecie.

Członek międzynarodowej sieci badawczej Reseau des Pays du Grupe 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 czasopiśmie 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.