

Akademia menedżera sprzedaży – certyfikat Franklin University

- Kierunek - studia podyplomowe

Tradycyjne 2 semestry Certyfikat Rekrutacja zakończona OD PAŹDZIERNIKA

Opis kierunku:

Studia niestacjonarne w salach wykładowych.

W trakcie zjazdów spotkasz się z wykładowcą oraz pozostałymi uczestnikami osobiście.

Gwarantujemy pełną zgodność z przepisami prawa i najwyższe standardy edukacyjne.

Od wielu lat podejście do sprzedaży wyprodukowanych dóbr bądź oferowanych usług podlega ciągłym zmianom. Dziś już zupełnie inaczej niż chociażby w XX wieku podchodzi się do sposobów docierania do klienta. Obecnie dużo większe znaczenie ma wykorzystywanie emocji, technik komunikacyjnych i najnowocześniejszych technologii.

Menedżer sprzedaży ma jednak znacznie szerszy zakres obowiązków – do jego zadań należy też rekrutacja pracowników, budowanie zespołu, podnoszenie skuteczności handlowców, planowanie działań sprzedażowych, formułowanie celów oraz kontrola realizacji wytyczonych zadań.

Naszym celem jest wyposażenie Cię, 😊 jako przyszłego menedżera 😊 sprzedaży, w praktyczne kompetencje, które są kluczowe w nowoczesnym zarządzaniu zespołem sprzedażowym, rozwój osobistych zasobów i kompetencji w kierowaniu ludźmi, poznanie nowoczesnych koncepcji, dzięki którym stworzysz skuteczny zespół sprzedażowy.

Studia z certyfikatem Franklin University

W ramach kierunku, moduł „Umiejętności negocjacyjne” prowadzony jest według materiałów dydaktycznych i metodologii Franklin University, z wykorzystaniem case study i ćwiczeń z rynku amerykańskiego. Moduł kończy się zaliczeniem testu sprawdzającego. Uczestnicy mają możliwość wykupienia certyfikatu potwierdzającego zdobycie praktycznej wiedzy i umiejętności dostosowanych zarówno do rynku polskiego, jak i zagranicznego.

Opłata za certyfikat wynosi 490 zł.

Chcesz skorzystać z dofinansowania Bazy Usług Rozwojowych?

Sprawdź nasze usługi w BUR: [Wyszukiwarka usług - Baza Usług Rozwojowych - PARP](#)

Jeśli nie możesz znaleźć usługi, która Cię interesuje, skontaktuj się z nami, a wprowadzimy ją specjalnie dla Ciebie!

Napisz: rekrutacja.sp@chorzow.merito.pl

Jeśli jesteś zainteresowany studiami podyplomowymi i chcesz dowiedzieć się więcej, napisz do nas!

[ZAPYTAJ O STUDIA PODYPLOMOWE](#)

Co zyskujesz?

- Nauczysz się wykorzystywać emocje do osiągnięcia sukcesu w sprzedaży i zarządzania zespołem sprzedażowym
- Poznasz modele Analizy Transakcyjnej, połączone z indywidualną diagnozą każdego uczestnika, co pozwoli Ci zrozumieć wzorce komunikacyjne, którymi posługujemy się w relacjach z ludźmi
- Poznasz zasady i kompetencje inteligencji emocjonalnej, dzięki temu będziesz potrafił budować biznes oparty na zdrowych relacjach i otwartej komunikacji w zespole
- Od ekspertów i praktyków biznesu będziesz się uczył: zasad budowania zespołów pracowniczych, planowania działań sprzedażowych, formułowania celów, kontroli realizacji wytyczonych zadań czy skutecznego osiągnięcia celów
- Przećwiczysz istotne aspekty pracy w sprzedaży, które podnoszą skuteczność handlowców w obszarze prowadzenia rozmów handlowych i finalizacji sprzedaży oraz ściągania należności, ponieważ obie te kwestie w znacznej mierze decydują o efektywności grupy sprzedażowej i niejednokrotnie całej firmy
- Uzyskasz gruntowną wiedzę o rekrutacji i selekcji pracowników sprzedaży, kierowaniu grupami sprzedawców, przywództwie oraz budowaniu efektywnych systemów motywacyjnych

Dla kogo?

Studia dedykowane są:

- pracownikom, którzy 😊 zajmują się organizacją sprzedaży, zarządzaniem sprzedażą oraz koordynacją prac biur obsługi klienta
- osobom, które niedawno objęły albo mają to w zaplanowanej ścieżce kariery, funkcję kierowniczą na poziomie kierownika zespołu sprzedażowego, szefa rejonu, key account managera oraz na podobnych stanowiskach
- dyrektorom handlowym, którzy chcą udoskonalić swój warsztat menedżerski oraz usystematyzować i rozwinąć wiedzę o aktualnych trendach w zarządzaniu sprzedażą.

Praktyczny charakter studiów

Studia prowadzone są w formie warsztatów i treningów, dzięki którym uczestnicy kształtują swoje umiejętności niezbędne w pracy z ludźmi. Na zajęciach realizowane są gry biznesowe, które wymagają od uczestników aktywnych postaw, przedsiębiorczości i asertywności, umiejętności prowadzenia rozmów w warunkach konfliktu interesów, komunikatywności. W ramach programu studiów uczestnicy wezmą udział w dwudniowej grze strategicznej SALES SIMULATION odbywającej się **na zajęciach wyjazdowych**. Uczestnicy na zmianę wchodzą w role handlowców i klientów. Jako handlowcy walczą o zdobycie jak największego udziału w rynku. Zadania, które zostają przed nimi postawione, to znaleźć najlepszy, najefektywniejszy sposób dotarcia do klienta.

"

"Jako absolwentka WSB Merito jestem zadowolona z organizacji zajęć. Elektroniczny dostęp do harmonogramu zjazdów znacznie ułatwił mi połączenie studiów podyplomowych z pracą. Oprócz tego partnerskie relacje wykładowca – uczestnik sprawiły, że nabrałam większej pewności w podejmowaniu decyzji i wyrażaniu swoich opinii. To właśnie studia podyplomowe przyczyniły się do rozwoju mojej kariery zawodowej."

"

Milena Kamińska

Absolwentka Uniwersytetu WSB Merito studiów podyplomowych

Program studiów

Program studiów podyplomowych na kierunku akademia menedżera sprzedaży – certyfikat Franklin University



Liczba miesięcy nauki:
9



Liczba godzin: **174**



Liczba zjazdów: **12**



Liczba semestrów: **2**

MENEDŻER SPRZEDAŻY XXI W. (70 godz.)

1. Komunikacja (16 godz.)

2. Analiza transakcyjna w praktyce menedżera (16 godz.)

- podstawowe pojęcia analizy transakcyjnej – stany JA (Rodzic, Dorosły, Dziecko)
- analiza wzorców transakcyjnych – ćwiczenia praktyczne
- Drivery VS Stałe w pracy – świadome wykorzystanie swojego potencjału w kierowaniu ludźmi
- analiza gier psychologicznych – gry władzy: tworzenie konstruktywnych wzorców funkcjonowania z innymi ludźmi / pracownikami
- autodiagnoza własnego potencjału i kompetencji.

3. Dynamika grupy (10 godz.)

- zewnętrzny i wewnętrzny proces grupowy
- Imago grupy: zjawiska zachodzące w grupie, cele jawne i niejawne, normy grupowe
- role w grupie: jawna i niejawna struktura grupy, interwencja i wpływ lidera na proces grupowy.

4. Psychologiczne aspekty zarządzania zmianą (8 godz.)

- identyfikowanie przyczyn oporów własnych i podwładnych wobec zmian
- uczestnictwo w zmianach i przystosowanie się do nowych wymagań
- efektywna komunikacja w procesie zmiany
- określenie celów wprowadzanych zmian
- rozpoznawanie najczęstszych błędów w procesie zarządzania zmianą.

5. Konflikty w relacjach, jego źródła, dynamika i sposoby rozwiązywania (8 godz.)

- czym jest konflikt – różne spojrzenia
- przyczyny konfliktu
- detektory konfliktu
- dynamika rozwijania się sytuacji konfliktowej
- cechy charakterystyczne w konflikcie

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.

- jak zabrać się do rozwiązywania konfliktu?
- nasze przekonania towarzyszące rozwiązywaniu konfliktu
- sposoby rozwiązywania konfliktów.

6. Umiejętności negocjacyjne – z certyfikatem Franklin University (12 godz.)

EMOCJONALNA SPRZEDAŻ (16 godz.)

1. Emocje jako bezpośrednia przyczyna działania sprzedażowego (8 godz.)

2. Emocje w reklamie, procesie ofertowania, sprzedaży, obsłudze klienta (4 godz.)

3. Inteligentny emocjonalnie menedżer sprzedaży (4 godz.)

ZARZĄDZANIE STRATEGICZNE I MARKETINGOWE (48 godz.)

1. Praca z handlowcem w terenie / coaching handlowców (8 godz.)

- planowanie coachingu w terenie
- coaching w sprzedaży - na ile ma być "coachingowy" a na ile "dyrektywny"
- jak się przełączyć z roli szefa na rolę coacha
- cele coachingu
- zasady wspólnej pracy u klientów (jak powinien się zachowywać szef)

2. Narzędzia w coachingu handlowym (8 godz.)

- standard wizyty handlowej, standard pracy coachingowej - kontrakt, formularz obserwacji, model grow w sprzedaży + podstawowe narzędzia coachingowe (pytania, zmiana perspektywy, "chińskie menu")
- coaching w praktyce – ćwiczenia
- błędy w coachingu sprzedażowym
- coaching sprzedażowy jako system w firmie
- przekładanie targetów liczbowych na konkretne działania sprzedażowe.

3. Gra strategiczna SALES SIMULATION (16 godz.)

Uczestnicy na zmianę wchodzą w role handlowców i klientów. Jako handlowcy walczą o zdobycie jak największego udziału w rynku. Zadania jakie zostają przed nimi postawione, to znaleźć najlepszy, najefektywniejszy sposób dotarcia do klienta i sfinalizowanie jak największej ilości transakcji. Klienci są bardzo wymagający, mają czas na wybór i z całą pewnością wybiorą handlowca, który najbardziej przekonał ich ofertą oraz podejściem do Klienta. Gracze mogą stosować różne strategie.

4. Finansowe aspekty sprzedaży (16 godz.)

- podstawowe pojęcia finansowe (marża, narzut, P&L, bilans) jako elementarna wiedza menedżerów

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.

- sprzedaży
- rentowność klientów, CLV
- mechanizmy zarządzania ceną: tworzenie cenników, obniżki i podwyżki cen i ich implikacje finansowe
- finansowe konsekwencje zmian w strukturze sprzedaży (struktura klientów i produktów)
- strategie cenowe, negocjacje cenowe, matematyka finansowa (co menedżer sprzedaży powinien umieć wyliczyć)
- sprzedażowo-finansowe KPI
- dystrybucja czyli wybór modelu i specyfika zarządzania poszczególnymi modelami od strony sprzedaży, dystrybucja bezpośrednia, mieszana, pośrednia, numeryczna, sposób budowania dystrybucji

ZARZĄDZANIE ZESPOŁEM SPRZEDAŻY (40 godz.)

1. Dobór członków zespołu handlowego – rekrutacja i selekcja oraz narzędzia oceny kandydatów (8 godz.)

- proces rekrutacji w sprzedaży
- rola działu personalnego i jego wsparcie w procesie rekrutacji
- analiza i opis stanowiska pracy oraz budowa profilu kandydata do pracy w sprzedaży
- metody, techniki oraz narzędzia selekcji
- zatrudnienie oraz adaptacja na stanowisku pracy.

2. Budowa zespołu sprzedaży (8 godz.)

- definiowanie oczekiwanego potencjału zespołu
- role zespołowe a dobór członków zespołu
- typologie pracowników ze względu na ich osobowość
- synergia i współpraca w zespole.

3. Zarządzanie zespołem sprzedaży (8 godz.)

- menedżer zespołu jego liderem – efektywne kształtowanie przywództwa
- przywództwo sytuacyjne a etapy rozwoju zespołu i jego jednostek
- organizacja pracy zespołowej
- style zarządzania oraz style komunikacji lidera
- narzędzia rozwojowe pracowników – od wykładu po mentoring, coaching i wymianę doświadczeń
- ewaluacja, kontrola i rozliczanie pracowników zespołu
- zarządzanie zmianą i konfliktami w zespole.

4. Motywacyjne systemy wynagrodzeń sprzedawców (8 godz.)

- rola lidera w motywowaniu
- źródła motywacji oraz hierarchia potrzeb jednostki
- dynamika zespołu a sposoby motywowania
- osobowość a motywacja
- motywacja a zaangażowanie
- systemy motywacyjne i programy wynagrodzeń.

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.

5. Rozliczanie pracy sprzedawcy na bieżąco oraz rola systemu ocen okresowych (8 godz.)

- bieżąca ocena pracy, czyli informacja zwrotna oraz stała ocena potencjału pracowników
- znaczenie systemu ocen pracowniczych
- organizacja procesu oceny
- wykorzystanie wyników oceny a rozwój pracownika w kontekście jego ścieżki kariery.

Forma zaliczenia:

Test sprawdzający wiedzę po I semestrze i test sprawdzający wiedzę po II semestrze.

Wykładowcy

Jerzy Paśnik

Trener, współwłaściciel firmy Training Partners, w której odpowiada za kwestie merytoryczne związane z prowadzonymi projektami szkoleniowymi.

Posiada wieloletnie doświadczenie w zarządzaniu sprzedażą i kierowaniu dużymi zespołami.

Specjalizuje się w szkoleniach dla menedżerów oraz ze sprzedaży (umiejętności kierownicze, zarządzanie zespołem, motywowanie, rozwój pracowników, przywództwo, coaching, zarządzanie procesem sprzedaży, sprzedaż doradcza, negocjacje handlowe).

Prowadzi warsztaty dla trenerów. Jest kierownikiem merytorycznym szkoły trenerów Training Partners.

Posiada wieloletnie doświadczenie w coachingu handlowców i menedżerów.

Tomasz Otawa

Dyrektor ds. szkoleń w Grupie Doradczej – OTAWA Group, trener Automotive, coach, wykładowca Akademii Dealerów. Od 25-ciu lat realizuje projekty badawcze, szkoleniowe i doradcze adresowane głównie do branży Automotive.

Socjolog, wykładowca na Uniwersytecie WSB Merito Poznań, członek PTTB. Współautor programu „Double Agent”, który wspierał zespoły sprzedażowe w efektywnym wdrażaniu wyników badań w procedurach związanych z poprawą poziomu jakości obsługi Klienta i zwiększania potencjału sprzedażowego.

Autor dedykowanych handlowcom i doradcom serwisowym materiałów i szkoleń multimedialnych z zakresu technik sprzedaży, standardów obsługi i wywierania wpływu społecznego.

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.

Specjalizuje się w projektach szkoleniowo – doradczych dla firm z branży Automotive, łącząc wiedzę z psychologii, obsługi Klienta z własnymi doświadczeniami menedżerskimi i sprzedażowymi. Prowadzi szkolenia z takich tematów jak: techniki sprzedaży, profesjonalna obsługa Klienta, komunikacja interpersonalna, techniki wywierania wpływu, negocjacje sprzedażowe oraz szkolenia produktowe i certyfikacyjne.

dr Krzysztof Koj Dziekan Uniwersytetu WSB Merito

Ekonomista, menedżer, trener i konsultant, od 1994 r. prowadzący szkolenia z dziedziny negocjacji, sprzedaży, komunikacji oraz obsługi klienta (szkolenia w języku polskim i angielskim), moderator i facylitator.

Wykładowca Uniwersytetu WSB Merito Chorzów (od 2001 r.) w dziedzinie mikroekonomii, makroekonomii, międzynarodowych stosunków gospodarczych i finansowych oraz negocjacji i komunikacji interpersonalnej.

Wykładowca w programach Executive MBA i MBA (zajęcia w języku angielskim i polskim) w obszarze ekonomicznego otoczenia biznesu oraz negocjacji (m. in. WSB w Chorzowie, Wrocławiu i Opolu). Adiunkt we Franklin University (Columbus, Ohio, USA), wykładowca modułu Managerial Economics na studiach MBA (od 2014). Visiting professor w Modern College of Business and Science (Maskat, Oman, od 2014).

Trener współpracujący z firmami szkoleniowymi: Corso Consulting, PRC Communications (trener: 1999-2017, specjalista ds. szkoleń: 2002-2003, członek zarządu Grupy PRC - dyrektor ds. szkoleń: 2003 - 2004), SMG/KRC HR Polska, BePublic, Grupą Doradczo-Szkoleniową PROLOG, Modern Business, Śląską Fundacją na Rzecz Rozwoju Przedsiębiorczości i Wspierania Inicjatyw Lokalnych "Pro Futuro". Członek Polskiego Towarzystwa Trenerów Biznesu - PTTB (2009-2019). Członek Sądu Koleżeńskiego - Komisji Etyki Zawodowej PTTB (2010).

Dziekan Uniwersytetu WSB Merito Chorzów - (od 2007 r.). Członek Senatu WSB (2007-2018), przewodniczący w latach 2007-2018 przewodniczący Rady Uniwersytetu WSB Merito w Chorzowie, członek Rady Programowej Centrum Rozwoju Edukacji na Odległość CEREO. Członek konwentu i Senatu Uniwersytetu WSB Merito w Warszawie (od 2019 r.).

Dyrektor akademicki programów MBA: studiów Executive MBA Uniwersytetu WSB Merito w Poznaniu Filii w Chorzowie/Coventry University (od 2007 r.) i studiów MBA Uniwersytetu WSB Merito w Poznaniu Filii w Chorzowie/Franklin University (od 2012 r.). Administrator projektu MBA in International Business Akademii Ekonomicznej w Katowicach/University of Bristol/Ecole Nationale des Ponts et Chaussees (1995-1998).

Członek Honorowy Regionalnej Izby Gospodarczej w Katowicach. Członek Rady Gospodarczej przy Prezydencie Miasta Chorzów w kadencji 2018-2023. Odznaczony Srebrną Odznaką Honorową za Zasługi dla Województwa Śląskiego. Wyróżniony Nagrodą Roberta L. Bailey'a, nadaną przez Franklin University za wybitne osiągnięcia dydaktyczne oraz Wyróżnieniem Rektora Franklin University za realizację standardów kształcenia.

Autor ponad 40 publikacji naukowych.

Tomasz Przewoźnik

Manager i coach. Ponad 20 lat związany ze sprzedażą i marketingiem. Pełnił funkcję dyrektora generalnego, dyrektora handlowego i dyrektora marketingu w firmach prywatnych i państwowych. Zasiadał w zarządach spółek

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.

prawa handlowego.

Absolwent Uniwersytetu Śląskiego, Akademii Ekonomicznej w Krakowie, Akademii Ekonomicznej w Katowicach oraz Uniwersytetu WSB Merito Chorzów, gdzie ukończył studia MBA. Przede wszystkich praktyk i entuzjasta zagadnień związanych ze sprzedażą.

Prelegent wielu prestiżowych konferencji m.in. konferencji „Marketing Mix”, konferencji „B2B to Ludzie a Ludzie to emocje” czy „Silesia Marketing Day”.

mgr Kamil Zieliński

Psycholog i trener biznesu. Aktywny przedsiębiorca. Autor książek „Psychoefekty. 50 zjawisk psychologicznych, które wpływają na Twoje życie” oraz „Psychokompetencje. 10 psychologicznych supermocy, które warto rozwijać”. Fundator i wiceprezes Fundacji Future Hero. Ekspert do spraw psychologii społecznej i komunikacji w Centrum Analiz Miejskich IRRP oraz recenzent naukowy portalu Mała Psychologia. Stale współpracuje z sektorem biznesowym, administracją oraz organizacjami pozarządowymi. Członek Polskiego Towarzystwa Trenerów Biznesu. Uczy wykorzystania psychologii w życiu i biznesie. Interesuje się psychologicznymi aspektami skutecznego komunikowania się, budowaniem odporności psychicznej, sprzedażą, autoprezentacją oraz technikami wywierania wpływu i perswazji.

Jako popularyzator wiedzy psychologicznej udzielał komentarzy m.in. dla Newsweek Polska, TVN, Polsat, ZOOM TV, Radio ESKA, Radio Katowice, TOK FM, Radio Wrocław oraz Radio RAM.

Ilona Stawczyk

Wykładowca i trener MBA, Posiada certyfikat Developmental Transactional Analysis – kompleksowe szkolenie z zakresu Organizacyjnej Analizy Transakcyjnej / 350 h / prowadzone przez trenerów z International Centre for Developmental Analysis / wykładowców uczelni angielskich, amerykańskich i szwajcarskich. Uczestniczyła w szkoleniach J. Moreau i V. Sicheu oraz autora Trójkąta Dramatycznego S. Karpmana. Posiada certyfikat Analizy Transakcyjnej „101” i „202” /Struktura i Dynamika Grupy/. Nadal podnosi swoje kwalifikacje szkoląc się z tego obszaru.

Członek i założyciel PITAT/ Polskiego Integratywnego Towarzystwa Analizy Transakcyjnej/, członek Europejskiego Towarzystwa Analizy Transakcyjnej /EATA /, członek Polskiego Towarzystwa Trenerów Biznesu.

mgr Agnieszka Michalska-Rechowicz

Trenerka odporności psychicznej (Model 4C), Coach (ICC) oraz Certyfikowany Praktyk Rozwoju Learning and Development Practice (CLPD) renomowanej instytucji Chartered Institute of Personnel and Development (CIPD) w Londynie.

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.

Od 2003 r. pracuje z liderami, specjalistami i przedsiębiorcami w obszarze skuteczności oraz sposobów jej osiągnięcia czyli współpracy, relacji i przywództwa. Towarzyszy też w drodze po odporność psychiczną, witalność i dobrostan (life and corporate wellbeing).

Jest autorką bestsellera „Odpocznij 5 życiowych lekcji dla zabieganych, przepracowanych i zestresowanych” oraz "Wypalenie zawodowe w procesie zarządzania".

Partnerzy kierunku

