

Menedżer sprzedaży

- Specjalność - studia I stopnia

Kierunek: Marketing i sprzedaż

Tradycyjne Hybrydowe OD MARCA Studia licencjackie

Czego nauczysz się, wybierając tę specjalność?

Zdobędziesz umiejętności przywódcze i zarządcze, które umożliwią Ci skuteczne kierowanie zespołem sprzedażowym oraz osiąganie celów biznesowych. Poznasz techniki motywowania zespołu oraz strategie sprzedażowe, co pozwoli Ci efektywnie rozwijać działania sprzedażowe i zwiększać zyski firmy.

Co powinieneś jeszcze wiedzieć?

Na zajęciach stosujemy aktywne formy nauczania, m.in.: gry symulacyjne, administrowanie symulacjami sprzedażowymi oraz sklepami tradycyjnymi i internetowymi.

Praca dla Ciebie:

Po ukończeniu studiów, możesz pracować jako:

- key account Manager,
- business development manager,
- sales operations manager,
- e-commerce manager,
-



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 gdansk a studentem zawierana jest w formie pisemnej.



▪ regional sales manager.

Program studiów

Przedmioty specjalnościowe:

- Organizacja działu sprzedaży,
- Zarządzanie sprzedażą i relacjami,
- Techniki sprzedaży,
- Zarządzanie zespołem sprzedażowym,
- Merchandising,
- Budowanie ofert sprzedażowych - warsztaty