

Innowacje w procesach sprzedaży

- Specjalność - studia I stopnia

Kierunek: Marketing i sprzedaż

Hybrydowe Studia licencjackie

Czego nauczysz się, wybierając tę specjalność?

Poznasz instrumenty i techniki merchandisingowe oraz dowiesz się, w jaki sposób - za ich pomocą - wspierać działania marketingowe w przedsiębiorstwach handlowych.

Pogłębisz wiedzę na temat metod projektowania produktów i usług.

Zrozumiesz rolę instrumentów marketingowych w działaniu na rzecz aktywizacji sprzedaży.

Poznasz istotę, strukturę i hierarchię rozwoju przedsiębiorstw handlowych.

Rozróżnisz typy klientów i z łatwością dostosujesz formę i treść komunikacji do ich potrzeb.

Poznasz i zastosujesz w praktyce techniki komunikacji werbalnej i niewerbalnej, jakże istotne w wymianie informacji między tobą a klientem.

Poznasz i efektywnie wykorzystasz podstawowe instrumenty marketingu mix.

Dowiesz się, jakie elementy i funkcje układu nerwowego człowieka są zaangażowane w proces podejmowania decyzji zakupowych.

Praca dla Ciebie

specjalista w dziale sprzedaży firmy produkcyjnej, usługowej lub handlowej

specjalista ds. marketingu i handlu

menedżer marketingu

specjalista w agencjach kreatywnych współpracujących z sektorem innowacyjnych technologii

specjalista ds. sprzedaży

specjalista ds. kluczowych klientów (key account manager)

doradca klienta

(wykorzystywanie wiedzy i umiejętności) w obrębie własnej działalności gospodarczej.



Program studiów

Program studiów obejmuje przedmioty kierunkowe, realizowane przez wszystkich studentów oraz przedmioty specjalnościowe indywidualnie dobrane do poszczególnych specjalności, które możesz wybrać.

Przedmioty realizowane w ramach specjalności:

- struktury i strategie w handlu
- merchandising
- design thinking
- obsługa klienta – relacje
- zarządzanie ceną i dystrybucją
- planowanie i analizy marketingowe
- neuromarketing.