

Menedżer marketingu i sprzedaży

- Specjalność - studia I stopnia

Kierunek: Zarządzanie

Tradycyjne Hybrydowe OD MARCA Studia licencjackie

Czego nauczysz się wybierając tę specjalność?

Rekrutacja zakończona! Jeżeli interesuje Cię ten kierunek, zapisz się na [listę rezerwową](#).

- Wykorzystania nowoczesnych technik sprzedaży
- Prowadzenia skutecznych działań marketingowych i PR w przedsiębiorstwie
- Zasad skutecznej rozmowy z klientem
- Prowadzenia marketingu relacyjnego oraz badań marketingowych
- Prowadzenia negocjacji handlowych z klientem indywidualnym i instytucjonalnym
- Planowania i organizowania pracy działu marketingu w przedsiębiorstwie

Co jeszcze powinieneś wiedzieć?

- Globalnie wydatki reklamowe wzrosną w 2024 roku o 4,6 proc., do 752,8 miliarda dolarów. Rynek reklamowy w Polsce ma urosnąć o 3,2 proc., do 10,9 mld zł. Wydatki na reklamę cyfrową w naszym kraju wzrosną o 6,9 proc. i osiągną 46 proc. udziału w ogólnych wydatkach (Dentsu Poland Ad-Spend Forecast, 2023). Oznacza to zwiększone zapotrzebowanie w najbliższych latach na specjalistów ds. marketingu i reklamy.
- Określanie i zaspokajanie potrzeb klientów, budowanie ich lojalności a także wzbudzanie i utrzymywanie u klientów nowych potrzeb stają się kluczowymi zagadnieniami we współczesnych przedsiębiorstwach. Skuteczny menedżer marketingu i sprzedaży jest kluczem do sukcesu rynkowego współczesnych organizacji.

Praca dla Ciebie

- Działy marketingu i promocji przedsiębiorstw i instytucji
- Działy public relations przedsiębiorstw i instytucji
- Agencje reklamowe i badawcze

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 opole a studentem zawierana jest w formie pisemnej.



- Działy prasowe instytucji i firm
- Firmy konsultingowe i handlowe
- Media tradycyjne i elektroniczne



Opinie studentów

"

Jestem związany z marketingiem od 12 lat, dlatego wybierając studia, miałem bardzo wysokie wymagania - co do jakości nauki i samego studiowania. Dla mnie życie studenckie to przede wszystkim zgrana grupa osób, które mogą na siebie liczyć. Dziś, w pogoni za karierą, spotkanie ludzi, którzy chętnie sobie pomagają i siebie wspierają, jest czymś niezwykłym. Cieszę się, że w WSB (obecnie Uniwersytecie WSB Merito) pomimo różnic w wieku i doświadczeniu wszyscy - wykładowcy i studenci - stanowimy jedną drużynę.

"

Maciej Szeffer

absolwent WSB (obecnie Uniwersytetu WSB Merito Opole)

Program studiów

Menedżer marketingu i sprzedaży to osoba, która odpowiada za kreowanie i realizację działań marketingowych i sprzedażowych przedsiębiorstwa. Do głównych obowiązków takiego menedżera należą: kierowanie działem marketingu i handlu, prowadzenie kampanii reklamowych i promocyjnych w mediach tradycyjnych i elektronicznych, opieka nad kluczowymi klientami, prowadzenie negocjacji i sprzedaży, przygotowywanie umów i koordynacja ich realizacji.

Przedmioty specjalnościowe*

Organizacja i kierowanie działem sprzedaży

Techniki sprzedaży

Psychologia zachowań konsumenckich

Kształtowanie relacji interpersonalnych

E-biznes

Negocjacje w biznesie

Strategie marketingowe i sprzedażowe

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 opole a studentem zawierana jest w formie pisemnej.

Psychologia marketingu i sprzedaży
Profesjonalna obsługa klienta
Komunikacja marketingowa
Public relations
Audyt marketingowy
Zarządzanie relacjami z klientami

* wykaz przedmiotów może ulec niewielkim modyfikacjom

Wykładowcy

Halina Barwicka

Pracownik Uniwersytetu WSB Merito Opole. Związana z Uczelnią od początku od 2007 roku. Jest absolwentką Studiów podyplomowych: Zarządzanie Zasobami Ludzkimi a także Bezpieczeństwo i Higiena Pracy. Przekonana o tym, że „praca to miejsce, gdzie sukces człowieka spotyka się z sukcesem świata”. Będąc pracownikiem Uniwersytetu WSB Merito Opole z dużym stażem ma przywilej w praktyce uczestniczyć w rozwoju i wzroście organizacji. Jako osoba zaangażowana w sprzedaż produktów edukacyjnych każdego dnia poznaje zasady panujące w świecie marketingu. Odpowiadając za organizację pracy Biura, wyniki rekrutacyjne na wszystkich produktach, wyniki Badań Atrybutów Marki i Badania Mystery Shopping a także przygotowanie koncepcji podziału zadań ściśle współpracuje również z Działem Sprzedaży Mobilnej, Działem badań i Analiz, Działem Contact Center. Ma za sobą szkolenia z zakresu m.in.: rozwój umiejętności współpracy z klientem zewnętrznym i wewnętrznym, systemem motywowania i wynagradzania pracowników, komunikacji w miejscu pracy; Komunikujący się Menedżer; Celujący Menedżer; Skutecznie zarządzający menedżer; z zakresu kreowanie potrzeb, finalizacji sprzedaży, innowacyjnych rozwiązań w tworzeniu oferty; siłą emocji i radzenia sobie z nimi – narzędzia coachingu; procesem rozwoju poszczególnych osób w zespole; asertywności, informacji zwrotnej i budowanie zespołów.

dr Katarzyna Mizera

Doktor nauk ekonomicznych w dyscyplinie nauki o zarządzaniu, absolwentka studiów Executive MBA. Dziekan Uniwersytetu WSB Merito Opole, Członek Zarządu Uniwersytetu WSB Merito we Wrocławiu. Praktyk zarządzania strategicznego, kreowania i zarządzania ofertą oraz procesem dydaktycznym, z doświadczeniem w marketingu i public relations. Naukowo zajmuje się odpowiedzialnością biznesu (CSR, ESG), zwłaszcza w kontekście budowania strategii CSR, jej efektywności, a także odpowiedzialnej konsumpcji, tworzenia wartości ekonomiczno-społecznej, zrównoważonego rozwoju oraz integracji CSR-u z marketingiem.

dr Krzysztof Kuźniak

Doktor nauk ekonomicznych w zakresie zarządzania. Absolwent studiów MBA na Uniwersytecie Ekonomicznym we Wrocławiu oraz studiów managerskich dla wyższej kadry zarządzającej koncernu SANOMA na Uniwersytecie Aalto w Helsinkach (Program JUMP). Jest pracownikiem naukowym w stopniu adiunkta Uniwersytetu WSB Merito we Wrocławiu. Posiada wieloletnie doświadczenia managerskie w takich przedsiębiorstwach jak VULCAN sp. z o.o., ADe Line SA, TETA SA (obecnie Unit4), Mostostal Wrocław SA, Capricorn sp z o.o. oraz jako członek rad nadzorczych w EnergiaPRO KE SA (obecnie grupa TAURON SA) oraz JTBS sp. z o.o. Jest współwłaścicielem spółki informatycznej. Ponadto brał udział w wielu projektach biznesowych oraz badawczych. Autor publikacji naukowych z zakresu zarządzania i marketingu.

Grzegorz Rippel

Założyciel firmy szkoleniowo-doradczej ILLUSTR0 Szkolenia Doradztwo, trener biznesu- konsultant, HRBP, doradca zawodowy, wykładowca akademicki. Posiada 20 letnie doświadczenie w obszarze HR, od 2012 roku związany z Uczelniami WSB Merito (wcześniej Wyższą Szkołą Bankową) jako wykładowca. Certyfikowany doradca m.in. ExtendedDISC, FSA. Członek Polskiego Stowarzyszenia Trenerów Biznesu, Polskiego Stowarzyszenia HRBP i Rady Biznesu Uniwersytetu WSB Merito Opole.