

Psychologia sprzedaży

- Specjalność - studia II stopnia

Kierunek: Psychologia w biznesie

Hybrydowe OD PAŹDZIERNIKA Studia magisterskie

Czego nauczysz się, wybierając tę specjalność?

- Analizować, wyjaśniać i przewidywać zachowania klientów
- Dobierać techniki sprzedażowe
- Planować i wdrażać narzędzia marketingowe wspierające sprzedaż
- Jakiego są najnowsze trendy w sprzedaży i marketingu
- Identyfikowania, analizowania i interpretowania zjawisk oraz procesów w organizacji i w jej otoczeniu
- Jak skutecznie prowadzić negocjacje biznesowe
- Jak pozyskać i utrzymać klientów

Co jeszcze powinieneś wiedzieć?

- Zyskasz solidną podbudowę teoretyczną z zakresu psychologii człowieka dorosłego, zarządzania strategicznego i psychologii pozytywnej.
- Zdobędziesz najnowszą wiedzę z zakresu psychologii procesów podejmowania decyzji finansowych i psychologii zachowań konsumenta sektora bankowego i giełdowego.
- Jako absolwent kierunku będziesz umiał stworzyć koncepcję własnej działalności biznesowej, potrafił zbudować i motywować zespół oraz zwiększać jego efektywność.

Praca dla Ciebie

- Specjalista ds. sprzedaży
- Specjalista ds. marketingu
- Specjalista analizy i rozwoju rynku
- Specjalista ds. rozwoju biznesu
- Specjalista ds. kluczowych klientów (key account manager)
- Doradca klienta
- Specjalista ds. public relations
- Specjalista w firmach realizujących działania promocyjne, agencjach



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 poznan a studentem zawierana jest w formie pisemnej.



- marketingowych i reklamowych
- Specjalista w działach badania zachowań inwestora w sektorze bankowym
- Samodzielny przedsiębiorca prowadzący własną firmę doradczą/konsultingową

"

Uważam, że WSB gwarantuje praktyczne wykształcenie. Plan zajęć jest dostosowany do studenta. Szkolenia, staże, otwarte wykłady gwarantują rozwój i budują ścieżkę kariery. Uwielbiam poznawać nowych ludzi, rozmawiać i pomagać w rozwiązywaniu problemów. Lubię też rysować, a w wolnych chwilach biegam. Od kilku lat interesuję się psychologią, czytam książki rozwijające człowieka i jego umysł. Zdecydowanym atutem studiów jest możliwość uczestnictwa w darmowych szkoleniach, adekwatnych do wybranego kierunku. Szansa rozwoju na różnych płaszczyznach poprzez bogaty wybór specjalizacji to dodatkowy plus. Wykładowcy są bardzo pozytywni i otwarci, z chęcią odpowiadają na pytania. Z racji tego, że są praktykami, swoje osiągnięcia i zdobytą wiedzę mogą przekazać studentom.

"

Julia Wójcik

studentka WSB

Program studiów

- Psychologia ekonomiczna
- Zarządzanie strategiczne
- Psychologia pozytywna
- Zarządzanie zespołem
- Technologie cyfrowe w biznesie
- Psychologia zachowań konsumenta
- Techniki sprzedaży
- Zarządzanie sprzedażą
- Marketing 4.0

Wykładowcy

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 poznan a studentem zawierana jest w formie pisemnej.

dr hab. Jacek Kall, profesor UWSB Merito

Profesor nadzwyczajny UWSB Merito, doktor habilitowany nauk o zarządzaniu, z tematyki zarządzania marką. Autor kilku książek, między innymi najczęściej cytowanej (według Google Scholar) książki na temat reklamy, wydanej w języku polskim („Reklama”) oraz najczęściej cytowanej książki na temat marki, wydanej w języku polskim („Silna marka”). Współtworzył Businessman Magazine. Członek Rady Ekspertów konkursu Superbrands Polska. Ma duże doświadczenie praktyczne, głównie w obszarze badań rynku i marketingowych oraz kreowania marek (od lat współpracuje z poznańską agencją Soul&Mind, specjalizującą się w brand design).

Studia ukończył w Akademii Ekonomicznej (obecnie: Uniwersytet Ekonomiczny) w Poznaniu; tam też się doktoryzował i habilitował.

Paula Pestka

Autor programu i wykładowca na podyplomowych studiach „zarządzanie obiektami hotelarskimi oraz spa” na Uniwersytecie WSB Merito w Poznaniu, wieloletni konsultant ds. strategii, badań rynku oraz zarządzania zasobami ludzkimi, coach i entuzjasta (teoretyk, z coraz większym doświadczeniem praktycznym) nurtu SLOW LIFE, krzewiciel przedsiębiorczości wśród młodych.

Od 9 lat właściciel marki REGENERACJA miejskie spa, która prowadzi dwa salony w Poznaniu (www.regeneracja-spa.pl), z ciekawością śledzi trendy rynkowe na świecie i w Polsce, zgłębia wiedzę na temat oczekiwań i zachowań klientów oraz wyzwania, które stawiają oni obiektom SPA i wellness.

dr Kinga Przybysz-Polakowska

Doktor nauk społecznych, certyfikowany tutor, wykładowca na Uniwersytecie WSB Merito, autorka publikacji naukowych i książek z zakresu komunikacji medialnej. Ekspert Instytutu Analiz Społecznych Quantum. Doświadczenie praktyczne w dziedzinie marketingu i komunikacji wewnętrznej zdobywała w agencji marketingowej Creandi, amerykańskiej korporacji finansowej Franklin Templeton Investments oraz w mElements, technologicznej spółce z Grupy mBank. Autorka bezpłatnych materiałów sprzyjających dobrej komunikacji www.warsztatyzkomunikacji.pl.