

Strategie i techniki w sprzedaży

- Specjalność - studia I stopnia

Kierunek: Marketing i sprzedaż

Hybrydowe Hybryda popołudniowo-weekendowa OD MARCA Studia licencjackie

Czego nauczysz się, wybierając tę specjalność?

- Nauczysz się technik pozyskiwania klienta indywidualnego i biznesowego.
- Poznasz struktury i strategie w handlu
- Dowiesz się o tajnikach merchandisingu
- Nauczysz się obsługi programów i aplikacji wspierających sprzedaż (np. CRM)
- Zaznajomisz się w jaki sposób prowadzić negocjacje
- Opanujesz wiedzę z zakresu neuromarketingu
- Zdobędziesz umiejętność korzystania z narzędzi z zakresu design thinking
- Zdobędziesz wiedzę i umiejętności z zakresu planowania i analiz marketingowych

Co jeszcze powinieneś wiedzieć?

- Specjalność została przygotowana w taki sposób, aby krok po krok wprowadzić studentów w tajniki zarządzania sprzedażą i związanych z nimi działań.
Specjalność została przygotowana z myślą o studentach, którzy chcą rozwijać zarówno umiejętności analityczne, jak i te w związane z szeroko pojętą kreatywnością. Po ukończeniu specjalności będą przygotowani do objęcia średnich i wyższych funkcji kierowniczych w zakresie zarządzania dystrybucją, sprzedażą oraz prowadzenia własnej działalności z wykorzystaniem wiedzy i umiejętności z zakresu strategii i technik sprzedaży
- Absolwenci są wyposażeni w wiedzę, umiejętności i kompetencje pozwalające na opracowywanie strategii sprzedażowych, kierowanie procesem sprzedaży i nadzorowanie działu sprzedaży.
- Fachowa terminologia biznesowa pozwoli na nawiązywanie cennych kontaktów oraz konsultacje z innymi przedstawicielami branży.
- Program kształcenia został przygotowany z ekspertami na co dzień zajmującymi się obsługą przedsiębiorstw w zakresie nowoczesnego marketingu, innowacyjnych strategii biznesowych i komunikacji z rynkiem opartej na nowych technologiach.

Praca dla Ciebie

- specjalista ds. sprzedaży
- lider zespołu sprzedażowego
- doradca klienta
- reprezentant firmowy
- specjalista ds. eksportu
- menedżer produktu



Program studiów

Program studiów

- Środki i techniki reklamy
- Sprzedaż w mediach społecznościowych
- Merchandising
- Strategie i plany sprzedażowe
- Wirtualizacja handlu
- Obsługa klienta – tworzenie relacji
- Neuromarketing
- Struktury i strategie w handlu
- Zarządzanie ceną i dystrybucją

Wykładowcy

dr Maciej Stokłosa

W roku 1996 otrzymał stypendium naukowe Ministerstwa Edukacji Narodowej na Wydziale psycholingwistyki Uniwersytetu Eötvös Loránd w Budapeszcie. W roku 2010 uzyskał tytuł doktora nauk ekonomicznych w zakresie nauk o zarządzaniu na Wydziale Zarządzania Uniwersytetu Ekonomicznego w Poznaniu. Jego publikacje naukowe dotyczą strategii oraz kompetencji przedsiębiorstw. Jest Audytorem Systemu Zarządzania Środowiskowego oraz Zintegrowanego Systemu Zarządzania wg wymagań ISO.

Od roku 2019 jest wykładowcą na Uniwersytecie WSB Merito w Poznaniu, między innymi takich przedmiotów jak: Zarządzanie strategiczne, Strategie marketingowe, Przedsiębiorczość, Enterprise Development Strategies, Business Models.

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 poznana a studentem zawierana jest w formie pisemnej.

Zainteresowania naukowe dotyczące zarządzania przedsiębiorstwami wykorzystuje oraz rozwija także w ramach pracy zawodowej. Zarządzał zarówno własnymi przedsięwzięciami gospodarczymi (Metaloform - Dobre Meble, 3fale.pl Apartamenty Ustka, Lexomania Kancelaria Prawna, Apartamenty Przemysłowa32.pl) jak i przedsiębiorstwami akcyjnymi (Paged Meble, Meble Jarocin, Brinkmann Polska, Ekornes Polska).

Absolwent Wydziałów Neofilologii (1996) oraz Prawa i Administracji (1998) Uniwersytetu im. Adama Mickiewicza w Poznaniu.

Partnerzy kierunku



semcore



Special promotion for candidates.

Nie czekaj, zapisz się online. Pierwsi korzystają najczęściej!

Zapisując się do 2 stycznia, zyskujesz:

- **400 zł dzięki niższe w czesnym**, która na studiach I stopnia rozliczana jest na pierwszym roku studiów, obniżając proporcjonalnie każdą kolejną ratę czesnego.
- Dodatkowo jesteś zwolniony(-na) z opłaty wpisowej w wysokości 85 zł.

Do 2 stycznia
czesne już od
448 zł 515 zł
miesięcznie