

Zarządzanie sprzedażą - studia online

- Specjalność - studia I stopnia

Kierunek: Marketing i sprzedaż

Online DOFINANSOWANE OD MARCA Studia licencjackie

Czego nauczysz się wybierając tę specjalność?

- Zdobędziesz specjalistyczną wiedzę o technikach sprzedaży i e-handlu.
- Poznasz nowoczesne narzędzia i technologie, które wspierają procesy sprzedażowe.
- Dowiesz się jak wykorzystać i skutecznie realizować sprzedaż w Internecie.
- Zdobędziesz umiejętności wykorzystywania technik sprzedaży w procesie sprzedaży.
- Zdobędziesz specjalistyczną wiedzę o technikach sprzedaży i e-handlu.
- Poznasz nowoczesne narzędzia i technologie, które wspierają procesy sprzedażowe.
- Dowiesz się, jak wykorzystać i skutecznie realizować sprzedaż w Internecie.
- Zdobędziesz umiejętności wykorzystywania technik sprzedaży.
- Poznasz procesy takie jak: planowanie, organizowanie i kontrola pracy zespołu sprzedawców, pozyskiwanie i utrzymywanie relacji z pośrednikami oraz zarządzanie logistyką marketingową,
- Poznasz i zrozumiesz potencjalne zachowania klientów w trakcie podejmowanie decyzji zakupowych.
- Dowiesz się, jak wykorzystać social media do sprzedaży usług i produktów.

Studia inżynierskie realizowane są w ramach projektu pn. „Kształcimy Liderów Zrównoważonej Logistyki” [FERS.01.05-IP.08-0059/23] w ramach programu Fundusze Europejskie dla Rozwoju Społecznego 2021-2027 współfinansowanego ze środków Europejskiego Funduszu Społecznego Plus.

O PROGRAMIE

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 szczecin a studentem zawierana jest w formie pisemnej.

Co jeszcze powinieneś wiedzieć?

Specjalność ta jest dedykowana dla osób, które chcą pogłębiać wiedzę o strategii i technikach sprzedaży, lubią kontakt z ludźmi, negocjacje, dyskusje oraz interesują się e-handlem.

Praca dla Ciebie:



- własna działalność,
- specjalista i/ lub menedżer sprzedaży,
- doradca klienta,
- lider zespołu sprzedażowego,
- dyrektor handlowy.

Program studiów

Przedmioty kształcenia specjalnościowego dla: Zarządzanie sprzedażą

Przedmioty kształcenia specjalnościowego

- Merchandising
- E-commerce
- Social media marketing
- Aspekty prawne w handlu
- Wywieranie wpływu i psychomanipulacja
- Zarządzanie zespołem sprzedażowym
- Projektowanie i optymalizacja platform e-sprzedażowych

[Szczegółowy program studiów na stronie BIP.](#)

Wykładowcy

mgr Izabela Wilczewska

Wykładowca Uniwersytetu WSB Merito Szczecin, pełniąca również funkcję menedżera kierunku Marketing i sprzedaż. Specjalista z długoletnim doświadczeniem z zakresu public relations, marketingu, reklamy i psychologii. W życiu zawodowym i na zajęciach wykorzystuje wiedzę zdobytą podczas studiów z public relations, psychologii społecznej i coachingu. Pomysłodawca, koordynator i realizator kampanii reklamowych i marketingowych, działań PR, eventów, konferencji, szkoleń z prezentacji, negocjacji i sprzedaży.

dr Andrzej Kokieli

Jest doktorem nauk humanistycznych. W pracy naukowej specjalizuje się w problematyce wartości mieszczących się w strukturze osobowości człowieka. Prowadzi zajęcia z Psychologii i Pedagogiki na Uniwersytecie WSB Merito Szczecin. Jest opiekunem merytorycznym Koła Naukowego Psychoterapii. Ukończył czteroletnią szkołę psychoterapii w Krakowskim Centrum Psychodynamicznym posiadającym akredytację Polskiego Towarzystwa Psychologicznego. Pracuje w nurcie psychodynamicznym opartym na psychoanalizie Zygmunta Freuda. Doświadczenie terapeutyczne potwierdza wieloletnia praktyka oraz staż kliniczny zrealizowany w V Oddziale Ogólnopsychiatrycznym z Pododdziałem Leczenia Zaburzeń Afektywnych szpitala „Zdroje”.

Zajmuje się w szczególności diagnozą, interwencją kryzysową i psychoterapią ukierunkowaną na młodzież i osoby dorosłe. Realizowana praktyka podlega systematycznej superwizji zgodnie z zasadami obowiązującymi w pracy terapeutycznej.

prof. dr hab. Jan Nikolaiejew

Wykładowca na Uniwersytecie WSB Merito Szczecin na kierunku pedagogika. Autor wielu artykułów, czasopism, monografii, publikacji naukowych. Wykładał na Uniwersytecie Szczecińskim na kierunku: Socjologia. Rektor Wyższej Szkoły Humanistycznej Towarzystwa Wiedzy Powszechnej w Szczecinie, w latach 2000-2006. Ważniejsze publikacje: Badania socjologiczne nad ludźmi morza, Droga do zawodu marynarza, Społeczne problemy pracy na morzu, Zawód i praca w rybołówstwie dalekomorskim. Prof. dr hab. Absolwent Uniwersytetu Jagiellońskiego (seminarium Pawła Rybickiego). Doktorat (Promotor: Ryszard Dyoniziak) na podstawie własnych badań empirycznych: Społeczność dalekomorskiego statku rybackiego. Habilitacja na podstawie monografii. Zawód rybaka dalekomorskiego. Zainteresowania badawcze: socjologia gospodarcza, negocjacje i kierowanie kadrami, zastosowania technik badawczych.

Dr hab. Marek Dylewski

Profesor na Uniwersytecie WSB Merito Szczecin. Prowadzi zajęcia przede wszystkim w zakresie podstaw finansów, finansów przedsiębiorstw i finansów publicznych. Doświadczenie praktyczne związane z pracą w sektorze bankowym oraz w sektorze publicznym. Autor wielu publikacji, w tym monografii, artykułów, referatów i raportów.

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 studentem a studentem zawierana jest w formie pisemnej.

dr inż. Michał Ryłski

Doktor nauk ekonomicznych Uniwersytetu Gdańskiego, specjalność: Innowacje w transporcie. Inżynier, logistyk oraz coach Noble Manhattan Coaching. Posiada ponad 20 lat doświadczenia zawodowego w kraju i za granicą, w zakresie logistyki i coachingu. Prowadzi sesje coachingowe oraz warsztaty z lepszego komunikowania się i większej motywacji do działania. Jego pasją jest towarzyszenie ludziom w rozwoju osobistym. Cechuje go łatwość nawiązywania kontaktów oraz zdolność rozumienia różnych punktów widzenia. W wolnym czasie lubi trenować koszykówkę i jeździć na skuterze.

dr Grażyna Gołębiowska

Doktor nauk ekonomicznych. Współpracuje z Uniwersytetem WSB Merito Szczecin i prowadzi zajęcia z zarządzania, zarządzania zasobami ludzkimi, nauki o organizacji i zachowań organizacyjnych. Jest wieloletnim wykładowcą i promotorem prac dyplomowych (licencjackich i magisterskich). Doświadczenie zdobywała, pracując jako wykładowca w wielu uczelniach niepublicznych oraz publicznych w Szczecinie, m.in. na Politechnice Szczecińskiej oraz Uniwersytecie Szczecińskim, a także w instytucjach kształcenia podyplomowego. Doświadczenie praktyczne uzyskała na stażu przemysłowym w Szczecińskiej Stoczni Remontowej „Gryfia”.

współautor podręczników akademickich takich jak: „Przedsiębiorstwo turystyczne w gospodarce wolnorynkowej” (UEP Poznań), „Kompendium wiedzy o turystyce” (PWN Warszawa) czy „Turystyka w badaniach ekonomicznych” (PWN Warszawa). Uczestnik licznych programów międzynarodowych oraz członek Komitetów Naukowych wielu konferencji. Autor publikacji w czasopiśmie branżowych, recenzent i redaktor licznych wydań naukowych. Twórca cyklicznej konferencji „Gremium Ekspertów Turystyki”.

Partnerzy kierunku



Beliani



Business Club Szczecin

Special promotion for candidates.

Nie czekaj, zapisz się online. Pierwsi korzystają najwięcej!

Zapisując się do 16 stycznia, zyskujesz:

- **800 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 16 stycznia

czesne już od

388 zł ~~454 zł~~

miesięcznie



Najniższa cena z ostatnich 30 dni: 388 zł