

Zarządzanie sprzedażą

- Specjalność - studia I stopnia

Kierunek: Marketing i sprzedaż

Online Rekrutacja zakończona OD PAŹDZIERNIKA Studia licencjackie

Czego nauczysz się wybierając tę specjalność?

Zakończyliśmy rekrutację na studia I stopnia na semestr zimowy 2024/2025. W grudniu rozpoczynamy rekrutację na semestr letni tj. zajęcia rozpoczynające się od marca 2025 r. Wypełnij formularz, a skontaktujemy się z Tobą, jak rozpoczniemy rekrutację.

- 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 online:

- Zajęcia realizujesz głównie w oparciu o materiały zamieszczone na **platformie Moodle**, dzięki której masz dostęp do niezbędnych materiałów, z wykorzystaniem metod i technik kształcenia na odległość. W nauce pomogą Ci także quizy, zadania, testy i projekt y. Z innymi studentami spotkasz się 2-3 razy w ciągu

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.

- semestru na zajęciach na uczelni. Udział w tych zajęciach jest obowiązkowy.
- Studiujesz zgodnie z harmonogramem semestru, który wskaże Ci przedmioty (kursy) do zrealizowania i zaliczenia w określonym terminie.
- Zaliczenia i egzaminy odbywają we wskazanym terminie. Wszystkie egzaminy semestralne realizowane są w ustalonym terminie w salach Uniwersytetu WSB Merito.

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

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 Nikołajew

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 kadrą, 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

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.

oraz w sektorze publicznym. Autor wielu publikacji, w tym monografii, artykułów, referatów i raportów.

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 czasopismach branżowych, recenzent i redaktor licznych wydań naukowych. Twórca cyklicznej konferencji „Gremium Ekspertów Turystyki”.

Partnerzy kierunku



Business Club Szczecin

Beliani



**TECHNOPARK
POMERANIA**