

# Akademia menedżera sprzedaży

Forma studiów: Niestacjonarne

Sposób realizacji studiów: Hybrydowe

TORUŃ 2 semestry Certyfikat OD MARCA

## Program studiów

Program studiów podyplomowych na kierunku **Akademia menedżera sprzedaży.**



Liczba miesięcy nauki: **9**



Liczba godzin: **171**



Liczba zjazdów: **10**



Liczba semestrów: **2**

### Organizacja sprzedaży: (45 godz.)

- Zarządzanie strategiczne sprzedażą
- Strategie sprzedaży – tworzenie i realizacja
- Tworzenie planu sprzedaży, kontrola, analiza, stymulacja wyników
- Zarządzanie kanałami dystrybucji
- Finanse

### Proces sprzedaży: (36 godz.)

- Psychologia zachowań klientów.
- Typy osobowości klientów – Badanie osobowości zawodowej FACET 5.
- Proces sprzedaży według ZŁOTEGO STANDARDU 9Z.
- Kluczowe umiejętności negocjacyjne – moduł z możliwością uzyskania Certyfikatu Franklin University.
- Prezentowanie oferty handlowej.

### Zarządzanie zespołem: (54 godz.)

- Zarządzanie zespołami handlowymi.
- Zarządzanie procesem rozwoju pracowników.
- Przywództwo.

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 a studentem zawierana jest w formie pisemnej.

- Coaching i mentoring – moduł z możliwością uzyskania Certyfikatu Franklin University.
- Zarządzanie zmianą.
- Motywowanie pracowników.
- Dopasowanie zadań do typów osobowości członków zespołu.
- Zarządzanie emocjami w pracy.
- Asertywność.

### **E-commerce i nowoczesny marketing: (18 godz.)**

- E-commerce jako jeden z najsilniejszych kanałów sprzedaży.
- Rynkowe uwarunkowania sprzedaży online.
- Przeniesienie biznesu do Internetu.
- Tworzenie silnej marki online.
- Budowanie kanałów na portalach społecznościowych, e-marketing.
- Reklamy w mediach społecznościowych.
- Nowoczesne narzędzia marketingowe – przegląd i przykłady zastosowań.

### **Liga Mistrzów Sprzedaży (18 godz.)**

- Zebranie i podsumowanie narzędzi ze studiów
- Zamknięcie proces

### **Forma zaliczenia**



Prezentacja w zespołach maks. dwuosobowych, połączona z dyskusją

<https://www.merito.pl/torun/studia-i-szkolenia/studia-podyplomowe/kierunki/akademia-menedzera-sprzedazy>

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 a studentem zawierana jest w formie pisemnej.