

Strategie i techniki sprzedaży

- Specjalność - studia I stopnia

Kierunek: Marketing i sprzedaż

Hybrydowe OD PAŹDZIERNIKA Studia licencjackie

Czego nauczysz się, wybierając tę specjalność?

- Poznasz techniki sprzedaży pośredniej i bezpośredniej.
- Zdobędziesz wiedzę z zakresu typologii klienta.
- Opanujesz techniki psychologii sprzedaży.
- Nauczymy Cię obsługi programów i aplikacji wspierających sprzedaż.
- Zdobędziesz wiedzę na temat budowy i wspierania struktur handlowych.
- Nauczymy Cię prowadzenia negocjacji.
- Pogłębisz swoją wiedzę na temat metod projektowania produktów i usług.
- Zrozumiesz rolę instrumentów marketingowych w działaniu na rzecz aktywizacji sprzedaży. Poznasz istotę, strukturę i hierarchię rozwoju przedsiębiorstw handlowych.
- Nauczymy Cię rozróżniać typy klientów i z łatwością dostosujesz formę i treść komunikacji do ich potrzeb.
- Poznasz i zastosujesz w praktyce techniki komunikacji werbalnej i niewerbalnej.

Co jeszcze powinieneś wiedzieć?

- W trakcie nauki otrzymasz profesjonalne narzędzia komunikacji marketingowej.
- Program kształcenia został przygotowany z ekspertami, którzy na co dzień zajmują się obsługą przedsiębiorstw w zakresie nowoczesnego marketingu, innowacyjnych strategii biznesowych i komunikacji z rynkiem opartej na nowych technologiach.
- Odwieczna rywalizacja działów marketingu i sprzedaży nigdy nie wychodzi na dobre przedsiębiorstwu, które staje się ofiarą niezrozumienia potrzeb pracowników handlu i promocji.
- Skuteczne strategie pozyskiwania klientów wymagają stałego dostosowywania się do zmieniających się trendów i oczekiwań rynku.
- Rozwój technologii i zmiana w procesie myślowym są kluczowe w obowiązujących standardach procesów sprzedażowych.
- Wcześniej stosowane techniki przestają przynosić oczekiwane rezultaty.
- Należy znaleźć nowy - skuteczny - sposób na dotarcie do potencjalnych klientów.
- Skuteczne strategie pozyskiwania klientów wymagają stałego dostosowywania się do zmieniających się

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 torun a studentem zawierana jest w formie pisemnej.

- trendów i oczekiwań rynku.
- W dobie mediów społecznościowych, obecność na platformach takich jak Facebook, Instagram czy LinkedIn jest kluczowa. Dowiesz się, jak budować markę, tworzyć angażujący content i efektywnie komunikować się z potencjalnymi klientami.
- E-mail marketing pozostaje jednym z najskuteczniejszych narzędzi do utrzymania stałego kontaktu z klientami i pozyskiwania nowych.

Praca dla Ciebie:

- specjalist(k)a ds. sprzedaży
- lider/ka zespołu sprzedażowego
- doradca/czyni klienta
- reprezentant/ka firmowy
- specjalist(k)a ds. eksportu
- menedżer/ka produktu
- specjalist(k)a ds. kluczowych klientów (key account manager)



własna działalność gospodarcza (wykorzystywanie wiedzy i umiejętności)

Program studiów

Program studiów obejmuje przedmioty kierunkowe, realizowane przez wszystkich studentów oraz przedmioty specjalnościowe indywidualnie dobrane do poszczególnych specjalności, które możesz wybrać.

Przedmioty realizowane w ramach specjalności:

- Sprzedaż B2B i B2C
- E-commerce i handel elektroniczny
- Sprzedaż w branży usługowej
- Tworzenie ofert sprzedażowych
- Zarządzanie relacjami z klientami
-



- Przywództwo i menadżer sprzedaży
- Promocja sprzedaży

Special promotion for candidates.

Nie czekaj, zapisz się online. Pierwsi korzystają najwięcej!

Zapisując się do 29 listopada, zyskujesz:

- **400 zł dzięki zniżce 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 29 listopada
czesne już od
349 zł ~~383 zł~~
miesięcznie

Najniższa cena z ostatnich 30 dni: 316 zł/mies.