

# Zarządzanie marketingiem i sprzedażą

- Specjalność - studia II stopnia

**Kierunek: Menedżersko-prawny**

Hybrydowe Rekrutacja zakończona Studia magisterskie

## Czego nauczysz się, wybierając tę specjalność?

- Poznasz postawy i zachowania klienta indywidualnego i instytucjonalnego.
- Dowiesz się jak prowadzić negocjacje handlowe z klientem indywidualnym i instytucjonalnym.
- Nauczysz się metod diagnozowania klienta w czasie spotkania i doboru właściwej strategii komunikacji interpersonalnej.
- Poznasz zasady skutecznej rozmowy z klientem, szczególnie z tzw. trudnym klientem.
- Dowiesz się jak organizować działania marketingowe i sprzedażowe w przedsiębiorstwie.
- Poznasz nowoczesne techniki sprzedaży.
- Poznasz zasady planowania i organizowania pracy działu marketingu w przedsiębiorstwie.
- Poznasz zasady realizowania działań z zakresu public relations.
- Rozwiniesz swoje kompetencje lidera, a także dowiesz się jak rozwijać je u innych.

### Studia hybrydowe

- Zajęcia ćwiczeniowe zrealizujesz na uczelni, a wykłady – online, na platformie MS Teams, w czasie których z wykładowcami i kolegami z grupy kontaktujesz się przez internet, w czasie rzeczywistym (synchronicznie). Dodatkowo skorzystasz z materiałów zamieszczanych na platformie Moodle, w dogodnym dla Ciebie czasie (asynchronicznie).
- Lektoraty oraz seminaria dyplomowe, które odbywają się w wybrane piątki (w godzinach popołudniowych i wieczornych), również są realizowane w formule zdalnej (online).

## Co jeszcze powinieneś wiedzieć?

**Tę specjalność możesz wybrać również w opcji studiów II stopnia ze studiami podyplomowymi.** Jest to innowacyjna oferta, dzięki której studiujesz jednocześnie na wybranym kierunku studiów magisterskich oraz studiach podyplomowych. Na tej ścieżce zdobywasz dodatkowe umiejętności potwierdzone dwoma dyplomami Uniwersytetu WSB Merito, dzięki czemu:

- wyróżniasz się w oczach pracodawców

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.

- oszczędzasz pieniądze, płacąc tylko jedno czesne
- oszczędzasz czas, bo program studiów podyplomowych realizujesz jednocześnie ze studiami magisterskimi
- zdobywasz wiedzę wykraczającą poza program studiów magisterskich.

[Sprawdź szczegóły.](#)

## Praca dla Ciebie

- menedżer działu marketingu
- menedżer działu sprzedaży
- dyrektor ds. marketingu
- dyrektor ds. sprzedaży
- przedstawiciel handlowy
- samodzielna działalność biznesowa
- specjalista ds. Public Relations
  
- specjalista ds. kreowania wizerunku
  
- menedżer ds. komunikacji marketingowej.



## Program studiów

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

### **MENEDŻER SPRZEDAŻY, MARKETINGU I PR:**


- Zachowania klienta
- Organizacja pracy w dziale marketingu, sprzedaży i Public Relations
- Marketingowe działania organizacji
- Public relations
- Strategie komunikacji w procesie sprzedaży
- Nowoczesne techniki sprzedaży.

### **Special promotion for candidates.**

Inwestuję w siebie, myślę o przyszłości

Zapisując się do 29 listopada, zyskujesz:

- **400 zł dzięki niższe w czesnym**, która na studiach II stopnia i II stopnia z podyplomowymi rozliczana jest przez cały okres studiów, obniżając proporcjonalnie każdą kolejną ratę czesnego.
- Dodatkowo jesteś zwolniony(-na) z opłaty wpisowej w wysokości 85 zł.



do 29 listopada  
czesne już od  
**383 zł** ~~400-zł zł~~  
miesięcznie

Najniższa cena z ostatnich 30 dni: 366 zł/mies.