

# Zarządzanie sprzedażą

- Specjalność - studia I stopnia

**Kierunek: Marketing i sprzedaż**

Online OD PAŹDZIERNIKA Studia licencjackie

## Czego nauczysz się wybierając tę specjalność?

- Nauczysz się zarządzać procesami marketingowymi w przedsiębiorstwie
- Poznasz sprawdzone sposoby na wprowadzanie promocji w procesie sprzedaży
- Zacznieš stosować metody analityczne w obszarze konkurencji i działań marketingowych
- Zrozumiesz zachowania konsumentów
- Zaznajomisz się z taktykami wpływającymi na decyzje podejmowane przez klientów
- Opanujesz sposoby zarządzania procesami innowacyjnymi w sprzedaży i usługach
- Przypatrzysz się z bliska nowoczesnym strategiom sprzedażowym
- Zobaczysz, co tak naprawdę oznacza kreatywność w sprzedaży i jak ją skutecznie stosować

## Praca dla Ciebie

- specjalista ds. sprzedaży,
- negocjator handlowy,
- specjalista ds. wsparcia sprzedaży,
- specjalista ds. user experience,
- analityk działań marketingowych.



## Wykładowcy

**Katarzyna Tatarkiewicz**

Wspiera managerów i całe przedsiębiorstwa w codziennych działaniach, aby skutecznie osiągały wyznaczone sobie cele. Rebranding, wsparcie marketingowe sprzedaży, proces zmiany, motywowania pracowników czy employer branding – to przykładowe pola działań, w których się specjalizuje. W trakcie pracy zawsze pokazuje omawiany proces z dwóch perspektyw – od strony indywidualnego człowieka oraz firmy.

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 warszawa a studentem zawierana jest w formie pisemnej.

Wspiera kadre zarządczą także we wprowadzaniu programów wellbeingowych do struktur firmy, w elastycznej ich modyfikacji w celu osiągnięcia maksimum zysku z posiadanego kapitału ludzkiego z przełożeniem na finansowe wyniki firmy. Wskazuje managementowi kierunki wyjścia w problemach zarządczych związanych ze zmieniającymi się oczekiwaniami pracowników wobec zwierzchników i pracodawców. Doradza z dziedziny budowy wizerunku własnego, marek oraz przedsiębiorstw.

Ukończyła filologię polską na Uniwersytecie Warszawskim oraz studia podyplomowe z obszaru marketingu w Szkole Głównej Handlowej. Trenerka i autorka artykułów z tematyki biznesowej oraz psychologicznych aspektów zachodzących procesów na rynku pracy.

### **Agnieszka Nowakowska - Twardowska**

Praktyk Public Relations, medioznawca.

Od dwóch dekad związana z branżą doradztwa komunikacyjnego. Prowadziła projekty z zakresu komunikacji korporacyjnej, CSR oraz PR produktowego dla kilkudziesięciu marek.

Absolwentka Wydziału Dziennikarstwa i Nauk Politycznych Uniwersytetu Warszawskiego, specjalność Marketing Medialny i PR. Doktorantka Wydziału Dziennikarstwa i Bibliologii Uniwersytetu Warszawskiego.

Inicjatorka i opiekun koła naukowego dla Studentów Uniwersytetu WSB Merito Warszawa – Koło Naukowe Rozwoju Liderów Biznesu.

### **dr Beata Mazurek-Kucharska**

Doktor psychologii, Prodziekan ds. jakości kształcenia na Wydziale Przedsiębiorczości i Innowacji w Uniwersytecie WSB Merito Warszawa, członek Rady Akademickiej Uniwersytetu WSB Merito w Poznaniu, wykładowczyni i promotorka prac dyplomowych.

Absolwentka studiów magisterskich na kierunku Psychologia w Uniwersytecie im. Marii Curie-Skłodowskiej w Lublinie – specjalność: neuropsychologia. Doktorat z zakresu psychologii eksperymentalnej uzyskała w Katolickim Uniwersytecie Lubelskim.

Ma doświadczenie menedżerskie w strukturach akademickich oraz kompetencje menedżerskie i eksperckie zdobyte w licznych międzynarodowych i polskich projektach badawczych, biznesowych i społecznych, realizowanych m.in. na zlecenie Komisji Europejskiej, Solidarity Fund PL, Polskiej Agencji Rozwoju Przedsiębiorczości, administracji państwowej, instytucji rynku pracy.

Posiada ponad 25. letnie doświadczenie trenerskie; prowadzi m.in. szkolenia i treningi in-company dla kilku sektorów gospodarki, instytucji finansowych, przedsiębiorstw innowacyjnych.

Wykładowczyni, koordynatorka modułu Manageriala Skills oraz promotorka projektów końcowych na studiach MBA (University of Central Lancashire, Lubelska Szkoła Biznesu) oraz na studiach podyplomowych w Szkole Głównej Handlowej w Warszawie. Autorka ponad 80 publikacji naukowych.

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 warszawa a studentem zawierana jest w formie pisemnej.



**dr Artur Malinowski**

Doktor Nauk Ekonomicznych. Wykładowca akademicki i praktyk.

Dwudziestoletnie doświadczenie dydaktyczne na wiodących uczelniach w Polsce. Naukowy obszar zainteresowań obejmuje: zarządzanie projektami, makroekonomię, rynki finansowe, zarządzanie finansami przedsiębiorstw i gospodarkę światową. Autor kilkudziesięciu artykułów naukowych, współautor monografii. Jako praktyk specjalizuje się w doradztwie z zakresu optymalizacji finansowej, analizie strategicznej i zarządzaniu projektami. Kierownik projektów doradczych i wdrożeniowych w zakresie optymalizacji i restrukturyzacji w największych podmiotach gospodarczych w Polsce.