

# Psychologia reklamy i sprzedaży

- Specjalność - studia I stopnia

**Kierunek: Psychologia w biznesie**

Hybrydowe OD PAŹDZIERNIKA Studia licencjackie

## Czego nauczysz się, wybierając tę specjalność?

- Poznasz etapy sprzedaży relacyjnej.
- Opanujesz prowadzenie negocjacji handlowych.
- Zrozumiesz psychologiczne aspekty decyzji konsumenckich.
- Nauczysz się zarządzania zespołem sprzedażowym.
- Dowiesz się, czym jest marketing wielopoziomowy (MLM).
- Użyjesz metody coachingu jako metody podnoszenia kompetencji pracowników zespołu sprzedażowego.
- Poznasz sposoby efektywnego budowania relacji z klientami oraz przygotowanie i prowadzenie rozmów handlowych.

## Wybrane przedmioty specjalnościowe:

- Trendy i kierunki zarządzania sprzedażą
- Standardy etyczne zawodu sprzedawcy
- Standardy kierowania zespołem handlowym
- Psychologiczne aspekty decyzji konsumenckich
- Wykorzystanie aspektów psychologii w rekrutacji, selekcji i rozwoju handlowców
- Rozwijanie kompetencji sprzedawcy

## Praca dla Ciebie:

- właściciel działalności coachingowej i trenerskiej
- właściciel agencji reklamowej
- pracownik agencji reklamowej
- pracownik działu handlowego



# Opinie

"

Wybierając uczelnię, zwracałem uwagę na pozytywne opinie w internecie. A potem sam przekonałem się, że w WSB Merito zdobędę przydatne umiejętności. Ważne jest dla mnie praktyczne podejście do zajęć. Nasi wykładowcy chętnie pomagają i udzielają informacji, mają profesjonalne podejście do studenta. Dzięki elastycznemu planowi zajęć mogę pracować i jednocześnie uczyć się. Mam również czas na poszerzanie zainteresowań, do których należą programowanie, moda uliczna (streetwear) i motoryzacja.

"

## **Kacper Kopczyński**

student WSB Merito

# Wykładowcy

## **dr Agnieszka Bott-Alama**

Doktor nauk ekonomicznych (Uniwersytet Szczeciński) i magister psychologii (Uniwersytet SWPS). Jestem ekspertem - praktykiem w obszarze zarządzania personelem. Doświadczenie zawodowe zdobywałam w trzech korporacjach międzynarodowych (Orange Polska S.A., mBank S.A., Deutsche Bank Polska S.A.) w rolach specjalisty ds. szkoleń, HR Business Partnera oraz Dyrektora Biura ds. Szkoleń i Rozwoju Pracowników.

Wykładowca, trener biznesu i mentor w obszarze zmiany zawodowej, zarządzania karierą, budowania mocnych stron i zarządzania zespołem.

Pasjonatka uczenia się i wspierania innych w procesach rozwojowych. W obszarze edukacji dorosłych pracuje ze studentami (WSB Merito w Warszawie), słuchaczami studiów podyplomowych (SGH w Warszawie), przedsiębiorcami oraz z pracownikami i kadrą menedżerską firm. Chętnie angażuje się w zmieniające świat na lepsze działania pro bono np. w roli mentora biznesu i konsultanta kariery.

## **Barbara Grześ**

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.

Wykładowca akademicki na Uniwersytecie WSB Merito Warszawa. Doświadczony menedżer, certyfikowany Coach i Trener Biznesu, certyfikowany Mentor i Coach Kryzysowy, Trener szwajcarskiego systemu STRUCTOGRAM®, konsultant oraz przedsiębiorca – właściciel S.M.A.R.T. Business Coaching.

Jest absolwentką Wydziału Prawa i Administracji Uniwersytetu Marii Curie-Skłodowskiej w Lublinie, ukończyła studia podyplomowe z zakresu psychologicznych aspektów w biznesie oraz studia doktoranckie na Katedrze Finansów i Zarządzania Szkoły Głównej Handlowej. Z wyróżnieniem ukończyła program Executive MBA oraz program PostMBA – Akademia Przywództwa we Francuskim Instytucie Zarządzania, a także studia MBA prowadzone przez Warsaw University of Business. Ponadto ukończyła studium Coachingu Multi Level Coaching – program akredytowany przez Izbę Coachingu oraz Akademię Trenera RBC Business Coaching i roczny program RBC Master.

Od ponad 20 lat pracuje na stanowiskach menedżerskich średniego i wyższego szczebla, w tym w strukturach zarządu. Zarządza, doradza, szkoli oraz wspiera firmy i ludzi w zarządzaniu operacyjnym, budowaniu zespołów, doskonaleniu procesów, rozwijaniu kompetencji i osiągnięciu celów. Jako Certyfikowany Trener szwajcarskiego Systemu Treningowego STRUCTOGRAM®, wykorzystuje Analizę Biostrukturalną do identyfikacji potencjału i rozwoju.

Pracowała w projektach o zasięgu krajowym i międzynarodowym. Posiada wieloletnie doświadczenie w branży finansowej (bankowość, ubezpieczenia, credit management) na stanowiskach zarządczych. Doradza zarządom i menedżerom, realizuje procesy szkoleniowe i coachingowe dla kadry menedżerskiej, szczególnie w sektorze finansowym. Prowadzi badania i publikuje artykuły naukowe w dziedzinie zarządzania i jakości, specjalizując się w obszarach zwinności organizacji, zwinnego zarządzania kapitałem ludzkim, elastycznych struktur organizacyjnych, przywództwa oraz zarządzania zrównoważonym rozwojem organizacji.

### **Agnieszka Łacinowska**

Magister psychologii. Absolwentka Uniwersytetu Opolskiego. Odyła kurs dokształcający w zakresie psychoonkologii. Ukończone studia podyplomowe na kierunku psychotraumatologia na Uniwersytecie Gdańskim. Pracowała w Centrum Terapii i Psychoedukacji jako psycholog. Od 6 lat zajmuje się analizą danych statystycznych. Psycholog w Powiatowym Centrum Pomocy Rodzinie (interwencja kryzysowa i kwalifikacja rodzin zastępczych). Właścicielka firmy Centrum Wsparcia Wcześnieńców i Rodziny.

### **Tomasz Knitter**

Senior Partner w firmach Benefactor Consulting i Benefactor Kompetencje Przyszłości, będącej również przedstawicielem Belbin Associates w Polsce. Specjalizuje się w: wdrażaniu strategii, zarządzaniu procesami, przywództwie, coachingu indywidualnym i zespołowym. Od ponad 20 lat wspiera klientów w takich branżach jak: przemysł, farmacja, finanse i dobra szybko rotujące. Z wykształcenia ekonomista i psycholog.

### **Katarzyna Kasprzyk**

Dyplomowany pedagog z zakresu emisji głosu, Coach, trener kompetencji miękkich z dwunastoletnim stażem, wykładowca akademicki. Absolwentka Studiów Podyplomowych Public Relations i Komunikacja Strategiczna w firmach Szkoły Głównej Handlowej, kwalifikacyjnych Studiów Podyplomowych Emisja głosu Uniwersytetu Marii Curie – Skłodowskiej w Lublinie oraz Coaching w życiu i biznesie WSM w Warszawie. Wykładowca akademicki przedmiotów: Trening komunikacji interpersonalnej, wystąpienia publiczne, coaching i rozwój, kompetencje psychologiczne i negocjacyjne w organizacjach, emisja głosu.

Jako trener specjalizuje się w szkoleniach rozwijających z zakresu umiejętności komunikacyjnych, wystąpień publicznych z wykorzystaniem technik aktorskich i autoprezentacji, emisji głosu. Doświadczenie trenerskie nabywała biorąc udział w wielu projektach europejskich, jak również we współpracy z partnerami biznesowymi.

Autorka programów coachingowych, rozwijających kwalifikacje zawodowe i osobiste m.in.: Warsztat mówcy – czyli siła głosu, Autoprezentacja nauczyciela i trenera oraz projektu Centrum Aktywności Zawodowej i Coachingu. Absolwentka wielu kursów: trenerskich, metodyka nauczania, dydaktyka dorosłych, kompetencje psychologiczne. Animatorka kultury, wielokrotna laureatka ogólnopolskich festiwali piosenki. Współpracując z wybitnymi artystami filmu i estrady brała udział w wielu spektaklach, widowiskach teatralnych i estradowych.

### **mgr Sylwia Kuligowska**

Manager, specjalizujący się w komunikacji korporacyjnej, kryzysowej, media relations i public affairs. Jest Wiceprezesem Zarządu Stowarzyszenia Agencji Public Relations (SAPR) oraz Członkiem Polskiego Stowarzyszenia Public Relations (PSPR). Założycielka i szefowa SCOPE Public Relations - firmy doradczej, specjalizującej się w obsłudze PR sektora obronnego, bezpieczeństwa, kosmicznego, Tech, logistycznego – na rynkach krajowych i międzynarodowych.

W przeszłości związana m.in. ze spółką CENZIN (Polska Grupa Zbrojeniowa) jako rzeczniczka prasowa, odpowiedzialna za działania public relations, csr oraz komunikację marketingową. Doświadczenie zawodowe zdobywała również w zespole obrotu specjalnego Agencji Mienia Wojskowego, a także w agencjach public relations, obsługując marki, takie jak Avon, Ikea, Unilever, Tesco.

Absolwentka London School of Public Relations, podyplomowego studium handlu zagranicznego w Szkole Głównej Handlowej oraz studiów podyplomowych z zakresu zarządzania i marketingu w Akademii Leona Koźmińskiego i Akademii Pedagogiki Specjalnej im. Marii Grzegorzewskiej w Warszawie.