

Zarządzanie sprzedażą

- Kierunek - studia podyplomowe dla SUM z SP

Opis kierunku

Podczas studiów:

- Poznasz i zrozumiesz podstawowe kategorie, zasady i uwarunkowania odnoszące się do współczesnego biznesu.
- Będziesz potrafił efektywnie stosować narzędzia i techniki menedżerskie.
- Dostrzeżesz i zrozumiesz “logikę” biznesu.
- Zdobędziesz umiejętność podejmowania ważnych decyzji biznesowych.
- Dowiesz się jak dokonywać analizy oraz wykorzystywać różne aspekty analityczne oraz całościowe w biznesie.
- Zdobędziesz umiejętność selektywnego myślenia i działania zespołowego.

Dla kogo?

Studia przeznaczone są dla osób zainteresowanych tematyką zarządzania sprzedażą.

Program studiów

Program kierunku studiów podyplomowych Zarządzanie sprzedażą, który możesz wybrać na specjalności Zarządzanie przedsiębiorstwem.



Liczba godzin: **176**



Liczba zjazdów: **12**

Czynnik ludzki w zarządzaniu (32 godz.)

- Lider i jego zespół (12 godz.)
- Psychologia biznesu (12 godz.)
- Budowa relacji z klientami (8 godz.)

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 wrocław a studentem zawierana jest w formie pisemnej.

Aspekty prawno-ekonomiczne zarządzania (32 godz.)

- Prawo w biznesie (12 godz.)
- Źródła finansowania biznesu (8 godz.)
- Biznesplan (12 godz.)

Kompetencje handlowców (32 godz.)

- Rozwój kompetencji sprzedawców (8 godz.)
- Negocjacje handlowe (8 godz.)
- Kreowanie wizerunku osobistego (8 godz.)
- Prowadzenie prezentacji biznesowych (8 godz.)

Zarządzanie sprzedażą (48 godz.)

- Planowanie sprzedaży (4 godz.)
- Analizy ekonomiczno-finansowe w sprzedaży (8 godz.)
- Zawieranie kontraktów handlowych (8 godz.)
- Udział w przetargach publicznych (8 godz.)
- Budowanie struktur handlowych (4 godz.)
- Techniki sprzedaży (8 godz.)
- Zarządzanie obsługą klienta (4 godz.)
- Systemy IT w sprzedaży (4 godz.)

Kierowanie zespołem handlowym (16 godz.)

- Rekrutacja i selekcja handlowców (4 godz.)
- Motywowanie handlowców (4 godz.)
- Ocena i rozwój handlowców (4 godz.)
- Podział kompetencji w zespole handlowym (4 godz.)

Gra biznesowa (16 godz.)

Gra biznesowa

Wykładowcy

dr Tomasz Kopyściański

Doktor nauk ekonomicznych. Specjalista z zakresu analizy finansowej przedsiębiorstwa. Autor i współautor opracowań biznesowych podejmowanych we współpracy z instytucjami finansowymi, przedsiębiorstwami oraz jednostkami sektora finansów publicznych, dotyczącymi przeprowadzenia audytu finansowego, opracowania biznesplanów, formułowania długofalowej strategii rozwoju, pozyskiwania źródeł finansowania. Przewodniczący Rady Nadzorczej spółki giełdowej Logintrade SA. Biegły sądowy przy Sądzie Okręgowym we Wrocławiu. Wykładowca w

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 wrocław a studentem zawierana jest w formie pisemnej.

ramach studiów wyższych, podyplomowych i studiów MBA realizowanych na Uniwersytecie WSB Merito we Wrocławiu. Dziennikarz-felietonista w lokalnych i regionalnych czasopismach. Od stycznia 2021 r. Zastępca Kanclerza na Uniwersytecie WSB Merito we Wrocławiu.



Dr Tomasz Kopyściański jest również ekspertem WSB Merito w mediach. Wywiady i komentarze medialne przez niego udzielane dostępne są w [Centrum Prasowym WSB](#).

Michał Szlachcic

Praktyk, ekonomista, współzałożyciel i członek Zarządu Logintrade S.A. Wykładowca na studiach MBA oraz na studiach podyplomowych zakupy w biznesie i zarządzania sprzedażą, autor i kierownik podyplomowego studium windykacja i zarządzanie wierzytelnościami na Uniwersytecie WSB Merito we Wrocławiu. Zrealizował szereg projektów konsultingowych oraz szkoleniowych dla takich firm jak: Volkswagen Poznań Sp. z o.o., Bank Zachodni WBK S.A., Polkomtel S.A., Polifarb Wrocław-Cieszyn S.A., Polmos Wrocław S.A., Poczta Polska, Ruch S.A., Cermag Sp. z o.o., Kaufland Sp. z o.o., Gotec Polska Sp. z o.o. oraz wielu innych.

dr Jerzy Jagoda

Wykładowca na Uniwersytecie WSB Merito i praktyk zarządzania. Ukończył Akademię Ekonomiczną w 1976. Doktorat z zakresu organizacji i zarządzania uzyskał w 1985 r. Adiunkt w AE we Wrocławiu 1985-2008, a obecnie na Uniwersytecie WSB Merito we Wrocławiu. W latach 1987-1991 stypendysta, a następnie visiting professor w Norwegian Business School w Bergen, Norwegia. W latach 1992-2005 prezes oraz doradca firm z kapitałem zagranicznym (Omnicenter East, Gullfiber, Kaabs, Lindap). Od 1992 r. właściciel firmy (handel międzynarodowy, nieruchomości, recykling). Autor publikacji z zakresu small biznesu oraz gier biznesowych.

dr Grzegorz Wudarzewski

Kierownik podyplomowych studiów menedżerskich, ekonomista, specjalista w obszarze zarządzania, trener szkoleniowy, konsultant, doradca dla firm w zakresie praktyk zarządzania i doboru personelu, certyfikowany diagnosta PTP i Belbin Polska. Adiunkt w Instytucie Zarządzania i Marketingu Uniwersytetu WSB Merito we Wrocławiu. Współpracował z takimi firmami konsultingowymi jak Adviser, Vademecum, PTE, Econtrade, SJOS, Accord Next, Sygma, Logintrade, Argumentum Event, oraz Aid System Consulting, z którymi zrealizował szereg projektów związanych z projektowaniem strategii i systemu celów, prowadzeniem rekrutacji, prowadzeniem projektów assessment center i shadowing, prowadzeniem kompleksowych symulacji i gier biznesowych, projektowaniem tablic kompetencyjnych i opisów stanowisk organizacyjnych, oraz badaniami satysfakcji, klimatu organizacyjnego i kultury organizacyjnej. Prowadził zajęcia na studiach podyplomowych we Wrocławiu, Poznaniu, Szczecinie (poziom MBA), Toruniu i Chorzowie na kierunkach „Menedżerskie Studia Podyplomowe”, „Akademia Menedżera”, „Zarządzanie kadrami”, „Psychologia zarządzania” i „Zarządzanie sprzedażą”. Obecnie jest kierownikiem 4 Studiów Podyplomowych. Zrealizował szereg projektów szkoleniowych i doradczych na rzecz praktyki gospodarczej m.in. w:

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 wrocław a studentem zawierana jest w formie pisemnej.



**UNIwersYTET
WSB MERITO
WROCLAW**

Z.E.M. DUSZNIKI SP. Z O.O., ZAKŁAD KOMUNALNY W OPOLU, ALUPLAST POZNAŃ SP. Z O.O. i NOVOL SP. Z O.O..

Obecnie współpracuje z Uniwersytetem Dolnośląskim DSW, Uniwersytetem Ekonomicznym we Wrocławiu, Akademią Wyższej Szkoły Biznesu oraz Uniwersytetem SWPS.

dr inż. Jerzy Mońka

Kierownik merytoryczny kierunku studiów podyplomowych Controlling. Pracownik naukowy w Katedrze Rachunkowości i Controllingu Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu, praktyk, specjalista z dziedziny controllingu, doświadczony wykładowca. Autor ponad 100 publikacji z dziedziny controllingu.