

Menedżer sprzedaży w logistyce

- Specjalność - studia II stopnia

Kierunek: Logistyka

Hybrydowe **OD PAŹDZIERNIKA** Studia magisterskie

Czego nauczysz się, wybierając tę specjalność?

Nauczysz się pozyskiwać klientów, negocjować i prowadzić rozmowy handlowe.

Zdobędziesz kompetencje związane z budowaniem relacji, zarządzaniem zespołem sprzedażowym, umiejętnościami słuchania oraz rozwiązywania konfliktów.

Będziesz wiedział, jak analizować wyniki sprzedaży.

Poznasz tajniki kreowania wizerunku firmy i techniki sprzedażowe.

Zdobędziesz kompetencje menedżerskie.

Dowiesz się więcej na temat zasad monitorowania rynku, analizowania ofert biznesowych i nadzoru nad procesami realizacji sprzedaży.

Co jeszcze powinieneś wiedzieć?

Podczas zajęć stosujemy trening menedżerski.

Na warsztatach nauczysz się wykorzystywać narzędzia kreatywne w sprzedaży takie jak Kapelusze De Bono, diagram Ishikawy, Lean Canvas oraz magię i siłę sprawczą słowa.

Program specjalności stworzyliśmy przy współpracy z partnerami biznesowymi.

Masz możliwość uzyskania certyfikatu SAP.

Praca dla Ciebie:

menedżer ds. obsługi klienta,

Business Development Manager,

menedżer zespołu sprzedaży,

Key Account Manager.



Program studiów

Program studiów na tej specjalności obejmuje m.in.:

zrównoważone zarządzanie łańcuchem dostaw,
techniki sprzedaży,
kompetencje menedżera sprzedaży.

Przedmioty kształcenia ogólnego:

Antropologia kulturowa
Filozofia
Język obcy w logistyce B2+
Praktyczne aspekty prawa
Współczesne problemy społeczno-gospodarcze

Przedmioty kierunkowe:

Controlling logistyczny
Podstawy logistyki
Współczesna logistyka
Ewolucja strategii: agile w praktyce logistycznej
Lean Logistics
MS Project
Praktyka zawodowa
Projektowanie strategii w ujęciu procesowym
Rachunek kosztów działań logistycznych
SAP
Seminarium magisterskie
Six Sigma w logistyce
Skills w logistyce
Symulacje logistyczne

Przedmioty specjalnościowe:

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.

Filozofia kaizen w sprzedaży
Kompetencje menedżera sprzedaży
Nowoczesne systemy RFID
Przedsiębiorczość i innowacyjność w logistyce przedsiębiorstw
Techniki sprzedaży
Zarządzanie zespołem sprzedażowym
Zrównoważone zarządzanie łańcuchem dostaw