

Menedżer sprzedaży

- Specjalność - studia I stopnia

Kierunek: Zarządzanie

Tradycyjne **OD PAŹDZIERNIKA** Studia licencjackie

Czego nauczysz się, wybierając tę specjalność?

Na studiach zdobędziesz wiedzę i umiejętności z zakresu:

strategii sprzedażowej - poznasz podstawy planowania i wdrażania strategii sprzedażowej oraz techniki sprzedażowe,

psychologii sprzedaży - nauczysz się, jak budować relacje z klientami, jak wykorzystywać psychologię sprzedaży i jak skutecznie negocjować,

zarządzania zespołem - zdobędziesz umiejętności w zakresie zarządzania zespołem sprzedażowym, motywowania pracowników i budowania pozytywnych relacji w zespole,

marketingu - poznasz podstawy marketingu, w tym zagadnienia związane z promocją, cenami i dystrybucją produktów,

analityki sprzedażowej - nauczysz się, jak zbierać i analizować dane sprzedażowe oraz jak wyciągać wnioski i podejmować decyzje biznesowe,

komunikacji - zdobędziesz umiejętności w zakresie skutecznej komunikacji interpersonalnej, a także pisanie raportów i prezentacji,

e-commerce - nauczysz się, jak rozwijać sprzedaż internetową, w tym jak prowadzić sklepy internetowe, kampanie reklamowe i obsługiwać klientów online.

Będziesz miał możliwość przećwiczyć nabyte umiejętności i wiedzę w praktyce, dzięki grom biznesowym opartym na symulacjach (on-line i tradycyjnie) z zakresu technik sprzedaży.

Co jeszcze powinieneś wiedzieć?

Na zajęciach stosujemy aktywne formy nauczania, m.in.: gry symulacyjne, administrowanie symulacjami

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.

sprzedażowymi oraz sklepami tradycyjnymi i internetowymi.

Wielką wartością studiów jest networking i okazja do poznania odpowiednich ludzi z różnych branż.

Studia na tej specjalności prowadzone są w dwóch formułach:

niestacjonarnej tradycyjnej,
niestacjonarnej hybrydowej.

Jeśli zdecydujesz się na formułę hybrydową, to połowę dni zjazdowych będziesz miał online (synchronicznie), a połowę w murach uczelni.

Praca dla Ciebie:

Key Account Manager,
Business Development Manager,
Sales Operations Manager,
E-commerce Manager,
Regional Sales Manager.



Program studiów

Program studiów na tej specjalności obejmuje m.in.:

e-commerce,
marketing handlowy,
metody i techniki sprzedaży.

Przedmioty kształcenia ogólnego:

Język obcy
BHP
Język polski branżowy
Metody efektywnej nauki
Podstawy ekonomii
Podstawy komunikacji społecznej

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.

Podstawy prawa cywilnego i gospodarczego
Proseminarium
Socjologia
Technologia informacyjna
Wychowanie fizyczne

Przedmioty kierunkowe:

Instrumentarium zarządzania
Rachunkowość i dokumentacja finansowa
Etyka biznesu
Analiza ekonomiczno-finansowa
Instrumentarium marketingu
Badania i analizy rynku
Zarządzanie małą firmą
Wyzwania i oczekiwania rynku pracy
Zachowania organizacyjne
Interpretacja danych statystycznych
Metody ilościowe w zarządzaniu
Gra biznesowa

Przedmioty specjalnościowe:

E-commerce
Marketing handlowy
Metody i techniki sprzedaży
Negocjacje i autoprezentacja w sprzedaży
Profesjonalna obsługa klienta i psychologia zachowań konsumentów
Prognozowanie sprzedaży
Promocja i merchandising w sprzedaży
Sprzedaż na rynku B2B
Strategie efektywnej sprzedaży
Systemy CRM
Wskaźniki sprzedażowe - zarządzanie cenami i celami sprzedażowymi
Wycena produktów i usług
Zarządzanie zespołem sprzedażowym

Wykładowcy

dr Joanna Nogieć

Kanclerz Uniwersytetu WSB Merito we Wrocławiu, wcześniej Wicekanclerz oraz Dyrektor Departamentu Dydaktyki i długoletni wykładowca marketingu. Ma za sobą doświadczenia pracy w domu mediowym oraz w agencji reklamowej, głównie w obszarze badań marketingowych, planowania mediów i tworzenia strategii marketingowych dla klientów. Uczestniczyła w kilku pobytach naukowo-badawczych we Franklin University, USA, a także stażach naukowych w Hiszpanii, Francji i Słowenii. Od kilku lat współpracuje z włoskimi uniwersytetami w zakresie studiów podyplomowych. Ma doświadczenie w realizacji projektów prowadzonych przez uczelnię, w tym dofinansowanych ze środków Unii Europejskiej. Naukowo interesuje się zagadnieniami fair trade oraz zrównoważonego rozwoju, prywatnie miłośniczka literatury oraz malarstwa impresjonistycznego.

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: 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 Włodzimierz Wudarzewski

Kierownik Katedry Zarządzania na Uniwersytecie WSB Merito Wrocław oraz wieloletni Kierownik merytoryczny "Menedżerskich Studiów Podyplomowych" Uniwersytetu WSB Merito we Wrocławiu. Wspólnik i właściciel firm konsultingowo-szkoleniowych w latach 90. , a od roku 2012 - Współwłaściciel i Członek Rady Nadzorczej spółki notowanej na Newconnect. Umiejętnie łączy zainteresowania naukowo-dydaktyczne z praktyką biznesu. Szeroko współpracował i współpracuje z wieloma uczelniami, prowadząc od wielu lat wykłady i zajęcia na różnych studiach

poddyplomowych oraz studiach MBA. Jednocześnie posiada bogate doświadczenia, jako trener i doradca wielu firm szkoleniowo-konsultingowych. Nadzorował metodycznie opracowanie i wdrożenie strategii oraz systemu celów, a także nowych rozwiązań strukturalnych i systemów regulacji kompetencji w wielu organizacjach.

dr hab. Agnieszka Dejnaka, prof. nadzw. UWSB Merito

Prof. nadzw., absolwentka studiów MBA. Obecnie pełni funkcję Zastępcy Dyrektora Instytutu Zarządzania i Marketingu na Uniwersytecie WSB Merito we Wrocławiu. Prowadzi zajęcia z zakresu reklamy, e-komunikacji marketingowej, badań i analiz rynku oraz e-marketingu. Praktyk z zakresu marketingu i marketingu elektronicznego. Współpracowała w projektach z zakresu marketingu i e-commerce, współpracując z wieloma firmami polskimi i zagranicznymi (między innymi Lemon Sky, Technox, Bank Zachodni WBK). Jest konsultantem firm w zakresie marketingu internetowego, nowych technologii w marketingu i social mediów. Uczestniczyła w kilku pobytach naukowo-badawczych we Franklin University, USA. Autorka kilku książek naukowych i branżowych oraz kilkudziesięciu artykułów naukowych i branżowych. Współautorka „Biblii e-biznesu”, która została uznana za najlepszy poradnik ekonomiczny i otrzymała pierwszą nagrodę „Economicus 2014”, Gazeta Prawna.

Partnerzy kierunku

