

# Zarządzanie sprzedażą

- Kierunek - studia podyplomowe

Tradycyjne 2 semestry Rekrutacja zakończona OD PAŹDZIERNIKA

## Opis kierunku



**Gwarantujemy pełną zgodność z przepisami prawa i najwyższe standardy edukacyjne.**

Podczas studiów przygotujesz się do pełnienia funkcji kierowniczych w działach sprzedaży, handlowych oraz obsługi klienta. Zdobędziesz wiedzę oraz udoskonalisz umiejętności niezbędne do efektywnego zarządzania strukturami sprzedażowymi.

### **Studia realizowane w formie niestacjonarnej (tradycyjnej), czyli w salach wykładowych w weekendy.**

Nową wiedzę i umiejętności zdobywasz, dzięki zajęciom realizowanym w murach uczelni podczas weekendowych zjazdów, zgodnie z ustalonym harmonogramem zjazdów.

## Co zyskujesz?

- Zdobędziesz praktyczną wiedzę na temat planowania sprzedaży, doboru pracowników, kierowania zespołem handlowców i motywowania pracowników sprzedaży.
- Weźmiesz udział w dwudniowej grze biznesowej odbywającej się na finansowanym przez Uniwersytet WSB Merito we Wrocławiu wyjeździe. Gra ta stwarza możliwości doskonalenia i zweryfikowania kompetencji w zakresie wielu aspektów funkcjonowania firmy.
- Studia opierają się przede wszystkim na aktywnych formach dydaktycznych, takich jak: gry biznesowe, warsztaty problemowe, case studies, symulacje decyzyjne, scenki sytuacyjne z wykorzystaniem kamery wideo, dyskusje grupowe itp.

## Dla kogo?

Studia skierowane są do:

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.

- kierowników sprzedaży,
- kierowników zespołów regionalnych,
- dyrektorów handlowych,
- właścicieli firm,
- osób zainteresowanych pracą na stanowisku menedżerskim w obszarze sprzedaży.

## Dokument ukończenia studiów

Jako absolwent naszej uczelni otrzymasz świadectwo ukończenia studiów podyplomowych zgodnie z przepisami, jakie zostały określone przez Ministerstwo Edukacji i Nauki.

## Bezpłatne szkolenia biznesowe

Uczestnikom naszych studiów podyplomowych i naszym absolwentom dajemy możliwość uzyskania dodatkowych kwalifikacji przez uczestnictwo w **4 bezpłatnych szkoleniach biznesowych** (tematyka szkoleń podawana jest w II semestrze).

Udział w szkoleniach potwierdzany jest certyfikatami, które wydawane są wraz ze świadectwem ukończenia studiów podyplomowych. Szkolenia realizowane są zazwyczaj w wybrany weekend majowy.

[SPRAWDŹ SZCZEGÓŁY](#)

## Zasady rekrutacji

Pamiętaj, że studia podyplomowe możesz zacząć, jeśli masz wykształcenie wyższe (licencjackie, inżynierskie lub magisterskie). **Oznacza to, że nie musisz posiadać dyplomu magistra i już po studiach I stopnia możesz zacząć studia podyplomowe.** O przyjęciu na studia decyduje kolejność zgłoszeń oraz konieczność złożenia kompletu dokumentów i spełnienia wymogów wynikających z zasad rekrutacji.

Pierwszym krokiem do zapisów na studia jest wypełnienie **internetowego formularza rekrutacyjnego**.

Zachęcamy do zapoznania się ze stroną zasada rekrutacji, na której krok po kroku przeprowadzimy Cię przez formularz rekrutacyjny. Na stronie znajdziesz też regulaminy oraz wzory dokumentów do druku.

### ZAPOZNAJ SIĘ Z ZASADAMI REKRUTACJI

Zastrzegamy sobie prawo do nieuruchomienia kierunku w przypadku niewystarczającej ilości zgłoszeń.

## **Bezzwrotne dotacje na studia**

Sprawdź jakie dofinansowanie na studia podyplomowe ze źródeł zewnętrznych możesz otrzymać. Dopłata możliwa jest dzięki współpracy z instytucjami, które przyznają środki na rozwój kompetencji i podnoszenie kwalifikacji zawodowych m.in. Baza Usług Rozwojowych (BUR) czy Krajowy Fundusz Szkoleniowy (KFS).

Do zdobycia jest **do 100% dofinansowania do studiów podyplomowych. A to oznacza, że studia możesz mieć całkowicie za darmo!**

### SPRAWDŹ SZCZEGÓŁY

"

Na co dzień pracuję w firmie zajmującej się sprzedażą usług IT. Kierunek zarządzanie sprzedażą wybrałam ze względu na chęć zdobycia nowej i usystematyzowania dotychczasowej wiedzy oraz ze względu na to, że w przyszłości chciałabym objąć stanowisko menedżerskie. Byłam bardzo zadowolona z programu oraz sposobu prowadzenia zajęć – dominowała forma warsztatowa, która pozwalała na zdobycie konkretnych umiejętności. Uważam, że był to bardzo dobry wybór i na pewno będę rekomendować kierunek, jak i samą uczelnię swoim znajomym.

"

**Katarzyna Sakowska**

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.

# Program studiów

Program studiów podyplomowych na kierunku zarządzanie sprzedażą na Uniwersytecie WSB Merito we Wrocławiu.



Liczba miesięcy nauki:

**9**



Liczba godzin: **184**



Liczba zjazdów: **12**



Liczba semestrów: **2**

## Zarządzanie zespołem sprzedażowym (32 godz.)

- Kierowanie zespołem (8 godz.)
- Rozwój kompetencji handlowca (8 godz.)
- Rekrutacja i selekcja sprzedawców (8 godz.)
- Motywowanie i ocena sprzedawców (8 godz.)

## Kompetencje menedżera sprzedaży (32 godz.)

- Trening menedżerski (8 godz.)
- Kreowanie wizerunku osobistego (8 godz.)
- Instrumentarium ekonomiczno-finansowe (8 godz.)
- Savoir vivre w kontaktach handlowych (8 godz.)

## Techniki i narzędzia w sprzedaży (72 godz.)

- Zawieranie kontraktów handlowych (8 godz.)
- Negocjacje handlowe (8 godz.)
- Techniki sprzedaży (8 godz.)
- Odbijanie klientów konkurencji (8 godz.)
- Psychologia sprzedaży (8 godz.)
- Windykacja należności (8 godz.)
- Udział w przetargach publicznych (8 godz.)
- Prowadzenie prezentacji biznesowych (8 godz.)
- Wykorzystanie mediów społecznościowych w sprzedaży (8 godz.)

## Zarządzanie procesem sprzedaży (32 godz.)

- Planowanie sprzedaży (8 godz.)
- Zarządzanie obsługą klienta (8 godz.)
- Zarządzanie relacjami z klientem – CRM (4 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.

- Wsparcie sprzedaży (4 godz.)
- Modelowanie procesu sprzedaży (8 godz.)

### **Symulacje decyzyjne (16 godz.)**

Gra strategiczna - zajęcia wyjazdowe dofinansowane przez WSB.

### **Forma zaliczenia**



egzamin sprawdzający  
wiedzę i umiejętności

projekt lub case  
studies –  
indywidualnie lub  
zespółowo

## **Wykładowcy**

### **Tomasz Wudarczewski**

Prezes zarządu oraz dyrektor ds. rozwoju w firmie LOGINTRADE S.A. Kierownik i autor podyplomowych studiów zakupy w biznesie i zarządzanie sprzedażą organizowanych przez Uniwersytet WSB Merito we Wrocławiu. Specjalizuje się w problematyce zakupów elektronicznych w segmencie B2B. Współpracuje m.in. z Jastrzębskie Spółki Węglowe S.A., Rafako S.A., Jeronimo Martins Dystrybucja S.A. (Biedronka), Grupa Tauron, Grupa Impel, Grupa Kopex S.A., Grupa Kęty S.A. Od 2001 r. szkoleniowiec w obszarze zakupów biznesowych oraz handlu B2B. Autor platformy zakupowej wykorzystywanej przez największe w Polsce przedsiębiorstwa. Autor wielu artykułów dotyczących problematyki B2B.

### **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

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.

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 Włodzimierz Wudarczewski**

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 podyplomowych 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.

### **Jerzy Wysocki**

Wieloletni członek zarządu Ogólnopolskiego Stowarzyszenia Konsultantów Zamówień Publicznych obecnie jest przewodniczącym komisji rewizyjnej OSKZP. W ramach projektu KIGNET - izbowy system wsparcia konkurencyjności polskich przedsiębiorców uzyskał certyfikat eksperta ds. zamówień publicznych. Dysponuje praktyczną wiedzą z zakresu prawa zamówień publicznych, którym zajmuje się nieprzerwanie od początku wprowadzenia zasad w 1995 r. Zasady zamówień publicznych wykorzystywał z sukcesem wdrażając wiele programów z udziałem środków UE, wcześniej przedakcesyjnych (PHARE, SAPARD, ISPA) a obecnie z programów strukturalnych i spójności, a także w ramach programów EFS, programów w ramach SPO RZL czy PAOW. Dysponuje praktyczną wiedzą z zakresu warunków kontraktowych FIDIC. W/w wiedza była pozytywnie weryfikowana w trakcie prowadzenia wykładów i praktycznych zajęć łączących Prawo zamówień publicznych i w/w programy. Posiada doświadczenie po stronie nie tylko zamawiającego ale i wykonawcy. Występuje jako pełnomocnik w postępowaniach przed Krajową Izbą Odwoławczą. Autor wielu publikacji z zakresu zamówień publicznych.

### **Marcin Supranowicz, MBA**

Trener szkoleń, konsultant i praktyk zarządzania. Absolwent Studiów Menedżerskich MBA, Pedagogiki opiekuńczo-wychowawczej Uniwersytetu w Białymstoku. Studiował również psychologię na Uniwersytecie Wrocławskim w programie MOST. Posiada Międzynarodowy Certyfikat Trenera Zarządzania Pearson-Edexcel. Ukończył Szkołę Trenerów Fundraisingu zgodną ze standardami European Fundraising Association. Uzyskał certyfikat Green Belt, IFSS Institute for Six Sigma. Autor standardów kwalifikacji zawodowych branży hotelarskiej opracowywanych dla Ministerstwa Pracy i Polityki Społecznej. Prelegent konferencji OK-Poland 2012 (wyróżnienie za najciekawszą prezentację), ISO Katowice i Wrocław 2008. Wdraża autorskie narzędzia w obszarach rozwiązywania problemów, obsługi klienta, prezentowaniu i innych.

### **dr Dorota Bednarska-Olejniczak**

Doktor nauk ekonomicznych, adiunkt w Katedrze Zarządzania Marketingowego Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu. Wykładowca, certyfikowany trener biznesu, konsultant. Absolwentka Szkoły Trenerów Moderator. Ekspert w dziedzinie zarządzania marketingiem, marketingu usług (zwłaszcza usług finansowych), zachowań konsumentów (ze szczególnym uwzględnieniem aspektów psychologicznych), kreowania marki pracodawcy (employer branding) oraz wdrażania marketingu personalnego w organizacjach różnego typu. Członek Polskiego Naukowego Towarzystwa Marketingu. Autorka książki „Private banking – marketing, jakość, sprzedaż”, licznych zagranicznych i krajowych publikacji z zakresu marketingu, a także współautorka książki „Marketing w usługach. Przykłady zastosowań”. Od wielu lat prowadzi szkolenia, wykłady i warsztaty z zakresu marketingu.

### **dr Anna Orzeł**

Prawnik, ekspert z dziedziny logistyki, specjalizuje się w transporcie drogowym. Prodziekan ds. organizacyjnych i rozwoju na Wydziale Finansów i Zarządzania we Wrocławiu. Kierownik merytoryczny studiów podyplomowych z zakresu logistyki i transportu, prowadzi zajęcia ze studentami na studiach I i II stopnia oraz podyplomowych. Doktor nauk ekonomicznych w dyscyplinie nauk o zarządzaniu. Absolwentka kierunków prawo oraz administracja na Uniwersytecie Wrocławskim. Posiada certyfikat European Senior Logistician ESLog. Biznesowo szkoleniowiec i doradca w zakresie prawa w transporcie. Od 2006 r. sędzia arbitrażowy w sprawach gospodarczych. Z Wyższą Szkołą Bankową we Wrocławiu (obecnie Uniwersytet WSB Merito) związana od 2010 r. Autorka wielu artykułów w tematyce TSL. Interesuje się zastosowaniem nowych technologii w branży logistycznej ze szczególnym uwzględnieniem zagadnień transportowych i smart city. Prywatnie pasjonatka gór i podróży z plecakiem.



Dr Anna Orzeł jest również ekspertem WSB w mediach. Wywiady i komentarze medialne przez nią udzielane dostępne są w [Centrum Prasowym WSB](#).

### **Adam Muszak**

Absolwent Nauk Politycznych na Uniwersytecie Śląskim w Katowicach, Zarządzania Zasobami Ludzkimi, a także Szkoły Liderów Społecznych prof. Zbigniewa Pełczyńskiego, akredytowany Coach ACC ICF. Jego umiejętności poparte są ponad 12 000 godzin prowadzenia szkoleń, warsztatów, konsultacji i coachingów. Pasjonują go zagadnienia zarządzania, organizacji pracy i sprzedaży w gospodarce opartej na wiedzy i kreacji. Specjalizuje się również w rozwijaniu kompetencji z zakresu umiejętności komunikacyjnych, uczenia ludzi dorosłych a także obsługi Klientów i telemarketingu. W swojej codziennej pracy zajmuje się coachingiem, wsparciem i superwizją innych Trenerów. Swoje doświadczenie zawodowe zdobywał między innymi w działach handlowych, jako Opiekun Kluczowych Klientów, a także Główny Specjalista, gdzie zajmował się utrzymywaniem kontaktów z największymi Klientami Biznesowymi, przygotowywaniem ofert i projektów sprzedażowych, określaniem potencjału Klienta i

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.

oceniem ryzyka związanego z konkurencją, a także tworzeniem, negocjowaniem i zawieraniem umów o długoterminowej współpracy. Swoje doświadczenie menadżerskie szlifował jako Dyrektor w wiodącej firmie szkoleniowej na rynku polskim. Tworzył i wdrażał standardy pracy w działach szkoleń, sprzedaży i obsłudze Klienta. Realizuje szkolenia i warsztaty między innymi, dla branż takich jak finanse, ubezpieczenia, produkcja, informatyka, telekomunikacja, motoryzacja, media, farmacja, energetyka, przemysł wydobywczy budownictwo, administracja, FMCG, Uczestnikami zajęć byli pracownicy i menadżerowie takich firm jak Deloitte, Ministerstwo Finansów, Orange, PZU, Makro Cash and Carry, ABB, ZUS, Getin Noble Bank, Bank Zachodni WBK, ING Bank Śląski, BGŻ, EFL, Żabka, PGE, Energa, JSW, Bank Poczty, Exatel, Samsung, Philips, Bosch, Rossmann, CCC, Gatta, Wojewódzki Urząd Pracy w Białymstoku, Koło, Cersanit, Zarząd Transportu Miejskiego w Warszawie, Roche Polska, Burda, AMS, NGK Ceramics, Hirschvogel, MTU, BASF. Prowadzi również szkolenia otwarte z zakresu negocjacji, zarządzania zespołem oraz umiejętności trenerskich.

### **Grzegorz Jackowski**

Praktyk. Konsultant gospodarczy w zakresie zarządzania, zarządzania sprzedażą i dystrybucją. Senior trener, senior konsultant, akredytowany współpracownik renomowanych firm szkoleniowych, właściciel Quality Partners zajmującej się doradztwem w zakresie zarządzania sprzedażą, planowania i realizacji strategii biznesowych, budowania systemów motywacji finansowej. Wykładowca Uniwersytetu WSB Merito we Wrocławiu – Studia Podyplomowe w zakresie Zarządzania sprzedażą. Absolwent obecnego Uniwersytetu Przyrodniczo-Humanistycznego w Siedlcach i Akademii Zarządzania w Warszawie – Szkoły Trenerów. Prowadził własną działalność gospodarczą, pracował w zakupach Drosedu, a następnie w Alfa Laval Agri Polska, należącej do koncernu Tetra Laval Group jako regionalny przedstawiciel sprzedaży zarządzający sprzedażą FS na terenie 1/3 Polski, a następnie okręgowy menedżer sprzedaży odpowiedzialny m.in. za szkolenia sieci dealerskiej i personelu punktów sprzedaży w regionie warszawskim. Wielokrotnie nagradzany za osiągnięcia w sprzedaży. Uczestniczył w szeregu szkoleń specjalistycznych z zakresu sprzedaży i dystrybucji: kurs dla menedżerów sprzedaży – Kansas City, USA 1996, zarządzanie siecią dealerską – Toronto, Kanada 1997. Absolwent kursu zarządzania przedsiębiorstwem organizowanego przez Purdue University (1999). Pracował kolejno jako dyrektor ds. handlu i marketingu w jednej ze spółek należącej do Rolimpex S.A., następnie jako prezes zarządu. Z rynkiem doradztwa i szkoleń związany od siedemnastu lat, autor akredytowanego przez PHARE programu „Zarządzanie przez cele” przeznaczonego dla przedsiębiorstw przekształcanych w formie leasingu pracowniczego (2002). W latach 2000 – 2010 realizował szereg zakończonych sukcesem projektów związanych z restrukturyzacją i reorganizacją zarządzania, sprzedaży i dystrybucji. W latach 2011-2012 roku project manager przedsięwzięcia dotyczącego grupowych zakupów wolumenowych dla służby zdrowia, sektora prywatnego i publicznego oraz prezes zarządu. W latach 2005 i 2013 project manager programów sprzedażowych i badawczych realizowanych w środowisku aptecznym, farmaceutycznym. Obecnie od 2014 training partner lidera dystrybucji FMCG. Doskonała znajomość środowiska logistycznego i produkcyjnego. W latach 2014-2015 roku realizował złożony projekt szkoleniowy Akademia Menedżera dla Śnieżki SA obejmujący cyklem szkoleń brygadzystów, mistrzów, kierowników działów produkcyjnych. W latach 2015 -2017 projekty szkoleniowo-doradcze dla Harper Hygienics SA, PGNiG Termika SA, Sealed Air, Exide Technologies SA, Mieszko SA. Ambra SA, SUDPAPCK, SUDZUCKER, w 2017 dla ORKLA Care oraz projekty doradcze dla polskiego biznesu, firm rodzinnych.

### **Romuald Oźga**

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.





Menadżer z 20-letnim stażem, który miał szczęście pracować w międzynarodowym środowisku i wymagających branżach – finansowej, ubezpieczeniowej i turystycznej. Od początku swojej kariery zawodowej czynnie zajmuje się problematyką organizacji i zarządzania sprzedażą oraz obsługi klientów. W tym czasie pełnił funkcję m.in.: Doradcy Klienta, Kierownika Zespołu, Dyrektora Regionalnego, oraz Produkt Menadżera. Posiada szeroką, praktyczną znajomość zarządzania sprzedażą i jej wsparcia w zróżnicowanej sieci dystrybucji (placówki własne, agencyjne). Odpowiadał za kształtowanie i realizację wspierających strategię biznesową procesów sprzedażowych, szkoleniowych, kadrowych, marketingowych i kontrolnych. Uczestniczył w przeprowadzaniu zmian organizacyjnych wynikających m.in. z łączenie spółek i ich restrukturyzacji (synergia procesowa, produktowa i kosztowa). Prowadził projekty wdrożenia programów IT wspierających sprzedaż i zarządzanie relacjami z klientami. Pasjonat zarządzania zasobami ludzkimi w obszarze „miękkim”. Absolwent studiów pedagogicznych na Uniwersytecie Opolskim, programu MBA [Franklin University (USA) i Uniwersytet WSB Merito we Wrocławiu], oraz studiów podyplomowych z zakresu zarządzania sprzedażą (Uniwersytet WSB Merito we Wrocławiu - wcześniej Wyższa Szkoła Bankowa), oraz zarządzania kapitałem ludzkim (Uniwersytet Ekonomiczny we Wrocławiu). Obecnie pracuje jako Menadżer Wsparcia Sprzedaży w Credit Agricole Bank Polska.

## Partnerzy kierunku



# Ceny dla kandydatów

## Studia to inwestycja, która się zwraca

Na Uniwersytecie WSB Merito szanujemy Twój czas i pieniądze, dlatego o finansach mówimy otwarcie. Nie mnożymy dodatkowych opłat, nie przemycamy małym druczkiem ukrytych kosztów. U nas wiesz dokładnie, za co płacisz.

Studia podyplomowe to inwestycja, która zwraca się już w ich trakcie, w postaci nowych umiejętności i kontaktów, które owocują w biznesie. Wybierz studia podyplomowe na naszej uczelni i przekonaj się na własnym przykładzie, jak inwestować w siebie, aby czerpać z tego korzyści teraz i w przyszłości.

Zapoznaj się z informacją nt. organizacji roku akademickiego czy zasadami wystawiania faktury.

[ORGANIZACJA ROKU / FAKTURY](#)

## Niestacjonarne - Gwarantowane czesne stałe

	Rok nauki	Czesne
<b>10 rat</b>	<b>1 rok</b>	<b>655 zł</b>

# Ceny dla absolwentów WSB i WSB Merito

## Studia to inwestycja, która się zwraca

Na Uniwersytecie WSB Merito szanujemy Twój czas i pieniądze, dlatego o finansach mówimy otwarcie. Nie mnożymy dodatkowych opłat, nie przemycamy małym druczkiem ukrytych kosztów. U nas wiesz dokładnie, za co płacisz.

Studia podyplomowe to inwestycja, która zwraca się już w ich trakcie, w postaci nowych umiejętności i kontaktów, które owocują w biznesie. Wybierz studia podyplomowe na naszej uczelni i przekonaj się na własnym przykładzie, jak inwestować w siebie, aby czerpać z tego korzyści teraz i w przyszłości.

## Niestacjonarne - Gwarantowane czesne stałe

	Rok nauki	Czesne
<b>10 rat</b>	<b>1 rok</b>	<b>655 zł</b>