

Akademia menedżera sprzedaży

- Kierunek - studia podyplomowe

2 semestry Certyfikat **OD PAŹDZIERNIKA**

Opis kierunku

Zarządzanie zespołem sprzedawców jest bardzo wymagającym zajęciem. Często najlepsi handlowcy awansowani na stanowiska kierownicze nie dają sobie rady z motywowaniem pracowników do realizowania celów sprzedażowych i osiągnięcia coraz lepszych wyników. Rynek zmienia się bardzo szybko, a menedżerowie sprzedaży powinni natychmiast reagować na te zmiany i rosnące wymagania klientów. Aby efektywnie zarządzać handlowcami, potrzebna jest wiedza z zarządzania, motywowania, nadzorowania i rozliczania pracowników, ale nie da się tego zrobić bez aktualnej wiedzy z zakresu sprzedaży i nowoczesnego marketingu. Ukończenie tych studiów daje obecnym i przyszłym menedżerom rewelacyjne narzędzia, które pozwolą na osiągnięcie w przyszłości najbardziej ambitnych celów sprzedażowych.

Ogromną wartością tych studiów jest również wiedza o osobowości zawodowej według brytyjskiego standardu FACET 5, która w pracy menedżera stanowi fundament komunikacji, motywacji i budowania trwałych relacji zarówno z pracownikami, jak i klientami.

Celem tego kierunku studiów jest wzmocnienie Twoich kompetencji menedżerskich. Szeroka i aktualna wiedza z zakresu zarządzania, sprzedaży i marketingu może Cię zainspirować i motywować do szukania nowych możliwości i rozwiązań pozytywnie wpływających na realizację celów sprzedażowych w ich firmach.

- **Ten kierunek jest uruchomiony w Toruniu** zapisz się

Co zyskujesz?

- Nauczysz się efektywnego zarządzania zespołem sprzedawców, budowania przewagi marketingowej i sprzedażowej na rynku.
- Nabędziesz umiejętności aktywnego motywowania pracowników, sprawnego wyznaczania celów sprzedażowych i systematycznej kontroli wyników, usuwania niekorzystnego nastawienia zespołu,

- budowania, pozytywnych przekonań i motywowania do podjęcia intensywnych działań prosprzedażowych, wykorzystywania nowoczesnych narzędzi marketingowych i sprzedażowych w celu podnoszenia wyników.
- Pozytywna motywacja i nowe umiejętności zdobyte na studiach pozwolą Ci na osiągnięcie coraz lepszych efektów pracy w charakterze menedżera oraz na szybszy awans zawodowy, poprawienie wizerunku na rynku pracy – uzyskanie świadectwa ukończenia studiów podyplomowych, certyfikatu Franklin University z zakresu negocjacji oraz coachingu – oraz zwiększenie Twoich dochodów.

Dla kogo?

- Menedżerowie sprzedaży
- Specjaliści ds. sprzedaży i marketingu
- Osoby zajmujące się tworzeniem i realizacją strategii sprzedaży
- Opiekunowie klienta
- Przedstawiciele handlowi
- Doradcy handlowi
- Teamleaderzy
- Właściciele firm handlowych, produkcyjnych i usługowych.

Program studiów

Program studiów podyplomowych na kierunku **akademia menedżera sprzedaży**.



Liczba miesięcy nauki:
9



Liczba godzin: **172**



Liczba zjazdów: **10**



Liczba semestrów: **2**

Rynkowe uwarunkowania sprzedaży (9 godz.)

- Funkcjonowanie rynku.
- Sprzedaż 4.0.
- Nowoczesne kanały dotarcia do klienta – dystrybucja informacji o produkcie w internecie.

Dzięki zapoznaniu się z trendami zmian w gospodarce oraz poznaniu tendencji w dzisiejszym podejściu do marketingu

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 bydgoszcz a studentem zawierana jest w formie pisemnej.

i sprzedaży uczestnicy zaczną zwracać większą uwagę na szanse rozwoju biznesów, które reprezentują i które prowadzą, na ukierunkowanie działań sprzedażowych pod kątem tylko najefektywniejszych metod i nauczą się wykorzystywać pojawiające się na rynku nowe możliwości i zasady komunikacji z klientami.

Organizacja sprzedaży (36 godz.)

- Zarządzanie strategiczne sprzedażą.
- Strategie sprzedaży – tworzenie i realizacja.
- Tworzenie planu sprzedaży, kontrola, analiza, stymulacja wyników.
- Zarządzanie kanałami dystrybucji.
- Promocje sezonowe i pozasezonowe.
- Sprzedaż wiązana lub kaskadowa – cross selling, up-selling, front-end, back-end.
- Systemy lojalnościowe, karty stałego klienta.

Biorąc udział w zajęciach z organizacji sprzedaży, będziesz potrafił w efektywny sposób przygotować dział handlowy do efektywnego funkcjonowania, zaplanujesz skuteczne działania zespołu sprzedażowego oraz dokonasz wyboru najlepszych kanałów dystrybucji produktów i usług.

Zarządzanie zespołem sprzedawców (54 godz.)

- Typy osobowości klientów i strategie kupowania – badanie osobowości zawodowej FACET 5.
- Zarządzanie zespołami handlowymi.
- Zarządzanie procesem rozwoju pracowników.
- Budowanie zespołu – przywództwo i zarządzanie zespołem – warsztaty psychologiczne.
- Coaching i mentoring – moduł z możliwością uzyskania certyfikatu Franklin University.

Zarządzanie sprawnym zespołem sprzedawców i handlowców jest bardzo wymagającym zadaniem. Podczas tych zajęć uczestnicy zapoznasz się z dostępnymi narzędziami wspierającymi zarządzanie zespołem oraz poznasz psychologiczne podstawy komunikacji z pracownikami i różnorodne metody zarządcze. Bardzo przydatne będzie dla Ciebie zapoznanie się z metodologią Badania Osobowości Zawodowej FACET 5, która pozwala na bardzo efektywne zarządzanie zespołem – wzmacnia rekrutację i selekcję pracowników pod kątem wykonywanych przez nich zadań, komunikację i motywację w zespole.

Zarządzanie zmianą (9 godz.)

- Zmiana w organizacji.
- Proces wdrażania zmian w organizacji.

Nie da się dzisiaj nie wdrażać zmian w organizacji. Ale proces zmian musi być przeprowadzony bardzo starannie i dokładnie przy zachowaniu bezpieczeństwa firmy i pracujących w niej osób. Zarządzanie zmianą jest dzisiaj jedną z

najważniejszych kompetencji skutecznego menedżera. Zdobędziesz kompletną wiedzę o przygotowaniu i przeprowadzeniu procesu wdrażania zmian w firmie.

Proces sprzedaży (9 godz.)

- 😊Psychologia zachowań klientów.
- Przygotowanie wizyty handlowej.
- Badanie potrzeb klientów.
- Prezentacja oferty.
- Zamykanie oferty.
- Kluczowe umiejętności negocjacyjne – moduł z możliwością uzyskania certyfikatu Franklin University.

By odpowiednio zarządzać zespołem sprzedaży i nadzorowania prawidłowej realizacji procesu sprzedaży, trzeba mieć aktualną wiedzę na temat sprzedaży i obsługi klienta. Zapoznasz się z pełnym standardem procesu sprzedaży, aby w Twojej firmie móc w pełni ujednoczyć i zestandaryzować wszystkie punkty styku sprzedawców z klientami, a tym samym wpłynąć na zadowolenie klientów z obsługi i osiągnąć jeszcze lepsze wyniki sprzedażowe.

Prezentowanie oferty handlowej (9 godz.)

- Narzędzia prezentacyjne.
- Przygotowanie i prowadzenie prezentacji oferty handlowej.

Zdobędziesz wiedzę z zakresu przygotowania się do przeprowadzenia prezentacji produktów i oferty współpracy handlowej. Dowiesz się, jak przygotować efektywną prezentację przy użyciu dostępnych narzędzi prezentacyjnych oraz jak poprowadzić prezentację przed klientami, aby zdobyć ich zainteresowanie i zaufanie i zachęcić ich do skorzystania z prezentowanej oferty.

Nowoczesny marketing (9 godz.)

- Jak poznać grupę docelową – narzędzia do śledzenia użytkowników w sieci i zrozumienia ich zainteresowań.
- Budowanie kanałów na YouTube, e-marketing.
- Marketing, który sprzedaje – płatna reklama w mediach społecznościowych i Google AdWords.
- Nowoczesne narzędzia marketingowe – przegląd i przykłady zastosowań.

Poznasz narzędzia, techniki i strategie niezbędne, by z sukcesem przeprowadzić kampanię sprzedażową w internecie w różnych kanałach – od wyszukiwarki począwszy, a na mediach społecznościowych (Facebook, Twitter, LinkedIn) skończywszy. Dowiesz się również, w jaki sposób analizować i śledzić grupę docelową swoich produktów i usług oraz jakie narzędzia wykorzystać, by do nich dotrzeć.

Finanse (9 godz.)

- Aspekty finansowe w budowaniu świadomości biznesowej w organizacji.
- Skąd się biorą pieniądze w przedsiębiorstwie?
- Czy sprzedaż to zawsze dochód?
- Koszty stałe i zmienne.
- Marża i narzut, czyli dlaczego nie da się sprzedawać z 3-cyfrową marżą?
- Rabaty i upusty: marketingowa konieczność czy rozrzutność?
- Budżet działu sprzedaży.
- Co sprzedajemy: cenę czy wolumen?
- Koszty sprzedaży.

Po zapoznaniu się z poszczególnymi pojęciami z zakresu finansów będziesz świadomie używać finansowych narzędzi analitycznych, takich jak przychód, koszty stałe i zmienne, zysk, narzut, marża, rabat itp. Nauczysz się też, jak w odpowiedzialny sposób zarządzać budżetem powierzonego Ci działu i dokładnie zrozumiesz, skąd biorą się pieniądze w organizacji i jak ważna jest tzw. świadomość biznesowa wszystkich pracowników Działu Sprzedaży.

Trening menedżerski (18 godz.)

- Przygotowanie się do realizowania celów sprzedażowych.
- Motywowanie pracowników.
- Dopasowanie zadań do typów osobowości członków zespołu.
- Komunikacja – asertywność, agresja, uległość.
- Zrządzanie emocjami w pracy.
- Proces wdrażania zmian.

Szereg specjalnie dobranych ćwiczeń warsztatowych, gier i symulacji procesu sprzedaży da Ci możliwość odczucia na własnej skórze, jak warto, a jak nie warto zachowywać się podczas zarządzania zespołem sprzedaży. Dzięki analizie wszystkich podjętych działań i wynikających z nich efektów lub konsekwencji zyskasz konkretne narzędzia menedżerskie, które możesz wykorzystać w zarządzaniu pracownikami. Praktyczne zastosowanie zdobytej podczas studiów wiedzy i analiza zachodzących procesów dają ogromną elastyczność w dostosowywaniu procesu zarządzania do sytuacji firmy i pracujących w niej ludzi.

Praca indywidualna – projekt (10 godz.)

- Przygotowanie pracy zaliczeniowej z wybranych zagadnień programowych.

W grupach 3-osobowych przygotujesz projekt opierający się na konkretnych przykładach firmy, w której pracujesz.

Projekt ma na celu przeprowadzenie pracy analitycznej – zdiagnozowanie istniejących w firmach problemów i znalezienie możliwości ich rozwiązania. Poruszyś w niej tematy z zakresu zarządzania zespołem, motywowania, budowania strategii sprzedaży, procesu sprzedaży i marketingu.

Forma zaliczenia

- Moduł egzaminacyjny polega na obronie pracy dyplomowej.
- Obrona pracy ma formę prezentacji połączonej z dyskusją.

Wykładowcy

Łukasz Kuciński

Doświadczony trener i konsultant, od 20 lat na stanowiskach kierowniczych w firmach o zróżnicowanym profilu działania. Do 2011 roku dyrektor działu nauczania języków obcych w Wydawnictwach Szkolnych i Pedagogicznych, gdzie odpowiadał za produkcję, marketing i sprzedaż publikacji do nauki języków obcych. Od 9 lat zajmuje się szkoleniami z zakresu: sprzedaż, zarządzanie i marketing, doradztwem i wdrażaniem nowych koncepcji marketingowych w małych i średnich przedsiębiorstwach na terenie całej Polski. Autor 6 audiobooków z zakresu zarządzania. Współpracuje z największymi firmami handlowymi i usługowymi w Polsce. Wykłada Marketing na studiach MBA w Toruniu i Bydgoszczy. Jest współtwórcą strategii CGT - Corporate Global Thinking, wdrażanej w wielu polskich firmach. Licencjonowany partner Badania Osobowości Zawodowej FACET 5.

Tomasz Zimmer

Wieloletnie doświadczenie zawodowe w biznesie zdobywał w firmach o zasięgu krajowym i ponadnarodowym takich jak INTUR KFS, TRAS TYCHY, Kujawska Fabryka Okien Sp z o.o. , REMES, NAVO PGD - dystrybutor Procter and Gamble, 3M i SC Johnson i inne, gdzie zajmował stanowiska menedżerskie średniego i najwyższego szczebla, kierując rozbudowanymi zespołami sprzedaży. W trakcie bogatej kariery zawodowej odbył wiele szkoleń, kursów i treningów z zakresu funkcjonowania działów handlowych a także samodzielnie wyszkolił dziesiątki handlowców, doskonaląc i rozwijając ich kompetencje sprzedażowe zarówno w sprzedaży bezpośredniej, ja i zorganizowanej. Ostrogi dziennikarskie zdobywał w Polskim Radio Koszalin, był reporterem Tygodnika „Zbliżenia”, publicystą „Ilustrowanego Kuriera Polskiego” oraz szefem oddziału „Expressu Bydgoskiego”. Prowadził jednocześnie własne wydawnictwo specjalizujące się w publikacji periodyków społeczno-ekonomicznych i reklamowych. Specjalizuje się w szkoleniach z dziedziny budowania skutecznych zespołów sprzedażowych, technik sprzedaży, negocjacji biznesowych, merchandisingu , motywacji, komunikacji i autoprezentacji. Autoryzowany facylitator metody badań psychometrycznych Facet 5. Jest wykładowcą na studiach podyplomowych w Wyższej Szkole Bankowej w Bydgoszczy, Toruniu, Poznaniu oraz Społecznej Akademii Nauk w Łodzi. Szkolił kadry dla m.in. Krajowy Rejestr

Długów, Over Agro, Henkell Polska, Grafco Polska, Paged, Tchibo, Zibi, Taurus. Doktorant nauk ekonomicznych na Wydziale Zarządzania, Nauk Społecznych i Informatyki Wyższej Szkoły Biznesu w Dąbrowie Górniczej-praca doktorska z obszaru zarządzania zasobami ludzkimi pod kierunkiem prof. dr.hab. Anny Wziątek-Staśko. Master of Business Administration Franklin University Columbus, Ohio, USA wraz z Wyższą Szkołą Bankową w Toruniu, Wydział Zarządzania i Finansów w Bydgoszczy. Absolwent Akademii Menedżera Sprzedaży- Studia Podyplomowe –Wyższa Szkoła Bankowa w Toruniu. Magister Politologii i Dziennikarstwa Uniwersytetu im Adama Mickiewicza w Poznaniu.

Jarosław Manelski

Doświadczony praktyk oraz menedżer od początku kariery zawodowej związany ze sprzedażą produktów i usług. Absolwent Wyższej Szkoły Bankowej na kierunku Zarządzanie, tam też ukończył Menedżerskie Studia Podyplomowe. Od ponad 15 lat zarządzający wieloosobowymi działami sprzedaży w markach premium. Doświadczenie zdobywał w branży motoryzacyjnej, zajmując się negocjacjami, budową strategii sprzedażowych i marketingowych, rozwojem działów sprzedaży oraz bezpośrednią pracą z Klientami biznesowymi. Obecnie, jako Dyrektor Sprzedaży w branży multimedialnej zajmuje się wykorzystywaniem nowoczesnych technologii w biznesie oraz budowaniem strategii komunikacji.

Łukasz Ukleja

Posiada wieloletnie doświadczenie w zarządzaniu zespołami pracowników zdobyte na terenie USA, UK i Polski. W latach 2009 – 2016 zarządzał projektami doradczymi z branży gastronomicznej, piekarniczej, medycznej i sportowej. Posiada wiedzę praktyczną w zakresie negocjacji, wdrażania strategii rynkowych, franczyzowych, organizacji przedsiębiorstw produkcyjnych i marketingu. Podczas swojej pracy rekrutował i nadzorował szkolenie kilkudziesięciu managerów, kierowników i dyrektorów działów rozwoju, marketingu i produkcji. Absolwent Uniwersytetu Le Mirail w Tuluzie i studiów MBA w Wyższej Szkole Bankowej w Bydgoszczy/ Franklin University Columbus/Ohio.

Ewa Baryła

Jest doświadczonym trenerem, menadżerem oraz liderem wielu projektów, również międzynarodowych. Z branżą HR związana od kilkunastu lat. Jak mówi, praca z ludźmi to dla niej przygoda i przygodę tę rozpoczęła od pracy w firmie doradztwa personalnego. Stopniowo poznawała coraz ciekawsze obszary HR w branżach technicznych oraz w handlu. Tym co sprawia jej największą przyjemność jest projektowanie i prowadzenie szkoleń warsztatowych – jej konik to szkolenia sprzedażowe oraz z negocjacji. Jest specjalistką w projektach związanych z rozwojem pracowników, a także z employee experience oraz budowaniu wizerunku pracodawcy.

Posiada akredytację Facet5 do badania osobowości i predyspozycji zawodowych.

Obecnie jest członkiem zarządu i trenerem w firmie szkoleniowo – doradczej WEM consulting.



Partnerzy kierunku



Ceny dla kandydatów

Studia to inwestycja, która się zwraca

W Wyższej Szkole Bankowej szanujemy Twój 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 zaowocują w biznesie. Wybierz studia podyplomowe w WSB 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
1 rata	1 rok	4750 zł

	Rok nauki	Czesne
2 raty	1 rok	2375 zł

	Rok nauki	Czesne
10 rat	1 rok	475 zł

Ceny dla absolwentów WSB

Studia to inwestycja, która się zwraca

W Wyższej Szkole Bankowej szanujemy Twój 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 zaowocują w biznesie. Wybierz studia podyplomowe w WSB 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
1 rata	1 rok	4750 zł

	Rok nauki	Czesne
2 raty	1 rok	2375 zł

	Rok nauki	Czesne
10 rat	1 rok	475 zł