

Menedżer sprzedaży

- Specjalność - studia I stopnia

Kierunek: Zarządzanie

Tradycyjne Hybrydowe **OD PAŹDZIERNIKA** Studia licencjackie

Czego nauczysz się, wybierając tę specjalność?

W trakcie studiów m.in.:

Nauczysz się określać cele i strategię sprzedaży,
Dowiesz się, jak budować zespół sprzedawców i kierować nim,
Dowiesz się, jak zarządzać pionami sprzedaży w przedsiębiorstwie produkcyjnym, usługowym i handlowym,
Zdobędziesz wiedzę, jak pozyskiwać klienta indywidualnego i biznesowego,
Będziesz potrafił zarządzać umiejscowieniem produktu na półkach sklepowych,
Dowiesz się, jak wykorzystać różne narzędzia wspierające komunikację w biznesie,
Nauczysz się przygotowywać i przeprowadzać prezentacje handlowe.

Co jeszcze powinieneś wiedzieć?

Kierunek ten objęty jest międzynarodową akredytacją **IACBE**.

Program studiów na kierunku zarządzanie jest skonstruowany w sposób, który przygotowuje Cię do uzyskania Certyfikatu IPMA - Student. Do egzaminu certyfikacyjnego przystąpić mogą studenci lub absolwenci - nie później niż rok od daty uzyskania dyplomu, którzy uzyskali zaliczenie przedmiotów akredytowanych przez IPMA Polska. Koszt egzaminu certyfikacyjnego IPMA-Student wynosi 300 PLN, czyli mniej niż 25% kosztu najniższego certyfikatu w systemie certyfikacji IPMA 4-L-C, certyfikatu IPMA-D.

Praca dla Ciebie:

pracownik działu sprzedaży lub marketingu w przedsiębiorstwie handlowym lub usługowym,
pracownik działu handlowego w przedsiębiorstwie produkcyjnym,
pracownik agencji marketingowej,
pracownik agencji doradztwa biznesowego,
prowadzący własną działalność gospodarczą,
koordynator ds. trade marketingu,
regionalny kierownik sprzedaży,
przedstawiciel handlowy



Opinie

"

Praktycznie niemożliwe jest zdobycie dobrej pracy bez doświadczenia. Dlatego znalazłam się na tej uczelni, bo tutaj zdobywamy je już w trakcie studiów. Mam możliwość odbycia praktyk, dzięki którym moje szanse na zatrudnienie są dużo większe, a organizacja zajęć dostosowana jest do naszych potrzeb.

"

Klaudia Rekosz

studentka Uniwersytetu WSB Merito

Program studiów

Wybrane przedmioty specjalnościowe:

Organizacja działu sprzedaży i marketingu,

Zarządzanie zespołem sprzedażowym,

Pozyskiwanie klientów indywidualnych i grupowych,

Budowanie ofert sprzedażowych,

Techniki sprzedaży