Strategie i techniki sprzedaży

- Specjalność - studia I stopnia

Kierunek: Marketing i sprzedaż

Hybrydowe OD PAŹDZIERNIKA Studia licencjackie

Czego nauczysz się wybierając tę specjalność?

Dowiesz się, jak obsługiwać programy i aplikacje wspierające sprzedaż (CRM, Xtensio, Saleshandy, Convertable).

Zdobędziesz wiedzę na temat budowy i wspierania struktur handlowych.

Nauczysz się, w jaki sposób prowadzić negocjacje.

Poznasz techniki sprzedaży pośredniej i bezpośredniej.

Dowiesz się, jaka jest typologia klienta.

Nauczysz się technik psychologii sprzedaży.

Co jeszcze powinieneś wiedzieć?

Poznaj strategie i techniki sprzedaży, a dzięki nim, zrozumiesz, jak ważne są prawidłowe relacje między działem marketingu i sprzedaży. Dowiesz się również, dlaczego dla każdego przedsiębiorstwa istotne jest zrozumienie potrzeb pracowników handlu i promocji.

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 szczecin a studentem zawierana jest w formie pisemnej.

Praca dla Ciebie:

specjalista ds. sprzedaży,
lider zespołu sprzedażowego,
doradca klienta,
reprezentant firmowy,
specjalista ds. eksportu,
menedżer produktu.

Program studiów

Przedmioty kształcenia ogólnego:

Podstawy zarządzania
Podstawy ekonomii
Podstawy marketingu
Podstawy psychologii
Podstawy prawa
Środki i techniki sprzedaży
BHP
Podstawy finansów
Technologia informacyjna
Elementy socjologii
Podstawy komunikacji
Zarządzanie marką
Zachowania konsumentów
Ochrona własności intelektualnej
Nowoczesne technologie w marketingu i sprzedaży
Psychologia marketingu i sprzedaży
Zarządzanie projektami
Metody efektywnego uczenia się
Badania marketingowe
Język obcy

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 szczecin a studentem zawierana jest w formie pisemnej.

Zarządzanie jakością
Negocjacje w biznesie
Komunikacja marketingowa
Metodyka projektu dyplomowego
Wprowadzenie na rynek pracy
Nauka o organizacji
Cultural Differences
Design Thinking
przedmioty specjalnościowe
Seminarium dyplomowe
Praktyka zawodowa
Wychowanie fizyczne - zajęcia fakultatywne.

Przedmioty kształcenia specjalnościowego:

Mechanizmy rynków finansowych
Public relations
Zarządzanie sektorem usług
Teoria i praktyka podejmowania decyzji
Plan sprzedażowy
Środki i techniki reklamy
Merchandising
Psychologia reklamy i konsumenta
Wywieranie wpływu i psychomanipulacje
Sprzedaż w mediach społecznościowych.

Wykładowcy

dr Monika Różycka

Prowadzi wykłady i szkolenia. Doradca biznesowy. MBA. Ekspert w podnoszeniu zyskowności firm. Certyfikowany trener FinxS Sales Assessment Extended Tools Polska. Audytor wiodący ISO 9001. Specjalizuje się m.inn. w rekrutacji i diagnozowaniu poziomu kompetencji handlowców oraz pracowników sprzedaży z wykorzystaniem nowoczesnych technologii. Od 15 lat pomaga przedsiębiorcom, menedżerom i trenerom:

- Zwiększać dochody i rozwijać biznes

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 szczecin a studentem zawierana jest w formie pisemnej.

- Zwiększać sprzedaż czyli sprzedawać więcej i lepiej
- Zwiększać jakość obsługi klienta
- Rekrutować wybitnych handlowców i sprzedawców
- Wdrażać nowoczesne metody zarządzania
- Sporządzać profesjonalny biznesplan i analizę opłacalności
- Zwiększać efektywność pracowników, wzmacniać ich zaangażowanie i pasję

Posiada doświadczenie w realizacji z sukcesem projektów związanych z shadow auditing, reorganizacją czy restrukturyzacją. Opracowuje strategie rozwoju, biznesplany, badania i raporty dla firm oraz instytucji. Doradza mikro, małym, średnim i dużym firmom. Autorka monografii naukowych, publikacji i artykułów.

mgr Izabela Wilczewska

Wykładowca Uniwersytetu WSB Merito Szczecin, pełniąca również funkcję menedżera kierunku Marketing i sprzedaż. Specjalista z długoletnim doświadczeniem z zakresu public relations, marketingu, reklamy i psychologii. W życiu zawodowym i na zajęciach wykorzystuje wiedzę zdobytą podczas studiów z public relations, psychologii społecznej i coachingu. Pomysłodawca, koordynator i realizator kampanii reklamowych i marketingowych, działań PR, eventów, konferencji, szkoleń z prezentacji, negocjacji i sprzedaży.

Dr hab. Marek Dylewski

Profesor na Uniwersytecie WSB Merito Szczecin. Prowadzi zajęcia przede wszystkim w zakresie podstaw finansów, finansów przedsiębiorstw i finansów publicznych. Doświadczenie praktyczne związane z pracą w sektorze bankowym oraz w sektorze publicznym. Autor wielu publikacji, w tym monografii, artykułów, referatów i raportów.

dr Andrzej Kokiel

Jest doktorem nauk humanistycznych. W pracy naukowej specjalizuje się w problematyce wartości mieszczących się w strukturze osobowości człowieka. Prowadzi zajęcia z Psychologii i Pedagogiki na Uniwersytecie WSB Merito Szczecin. Jest opiekunem merytorycznym Koła Naukowego Psychoterapii. Ukończył czteroletnią szkołę psychoterapii w Krakowskim Centrum Psychodynamicznym posiadającym akredytację Polskiego Towarzystwa Psychologicznego. Pracuje w nurcie psychodynamicznym opartym na psychoanalizie Zygmunta Freuda. Doświadczenie terapeutyczne potwierdza wieloletnia praktyka oraz staż kliniczny zrealizowany w V Oddziale Ogólnopsychiatrycznym z Pododdziałem Leczenia Zaburzeń Afektywnych szpitala „Zdroje".
Zajmuje się w szczególności diagnozą, interwencją kryzysową i psychoterapią ukierunkowaną na młodzież i osoby dorosłe. Realizowana praktyka podlega systematycznej superwizji zgodnie z zasadami obowiązującymi w pracy terapeutycznej.

prof. dr hab. Jan Nikołajew

Wykładowca na Uniwersytecie WSB Merito Szczecin na kierunku pedagogika. Autor wielu artykułów, czasopism,

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 szczecin a studentem zawierana jest w formie pisemnej.

monografii, publikacji naukowych. Wykładał na Uniwersytecie Szczecińskim na kierunku: Socjologia. Rektor Wyższej Szkoły Humanistycznej Towarzystwa Wiedzy Powszechnej w Szczecinie, w latach 2000-2006. Ważniejsze publikacje: Badania socjologiczne nad ludźmi morza, Droga do zawodu marynarza, Społeczne problemy pracy na morzu, Zawód i praca w rybołówstwie dalekomorskim. Prof. dr hab. Absolwent Uniwersytetu Jagiellońskiego (seminarium Pawła Rybickiego). Doktorat (Promotor: Ryszard Dyoniziak) na podstawie własnych badań empirycznych: Społeczność dalekomorskiego statku rybackiego. Habilitacja na podstawie monografii. Zawód rybaka dalekomorskiego. Zainteresowania badawcze: socjologia gospodarcza, negocjacje i kierowanie kadrami, zastosowania technik badawczych.

dr inż. Michał Rylski

Doktor nauk ekonomicznych Uniwersytetu Gdańskiego, specjalność: Innowacje w transporcie. Inżynier, logistyk oraz coach Noble Manhattan Coaching. Posiada ponad 20 lat doświadczenia zawodowego w kraju i za granicą, w zakresie logistyki i coachingu. Prowadzi sesje coachingowe oraz warsztaty z lepszego komunikowania się i większej motywacji do działania. Jego pasją jest towarzyszenie ludziom w rozwoju osobistym. Cechuje go łatwość nawiązywania kontaktów oraz zdolność rozumienia różnych punktów widzenia. W wolnym czasie lubi trenować koszykówkę i jeździć na skuterze.

Partnerzy kierunku

Business Club Szczecin

Beliani

TECHNOPARK POMERANIA

Special promotion for candidates.

Nie czekaj, zapisz się online. Pierwsi korzystają najwięcej!

Zapisując się do 25 kwietnia zyskujesz:

800 zł dzięki zniżce w czesnym, która na studiach I stopnia rozliczana jest na pierwszym roku studiów, obniżając proporcjonalnie każdą kolejną ratę czesnego.

Dodatkowo jesteś zwolniony(-na) z opłaty wpisowej w wysokości 85 zł.

do 25 kwietnia
czesne już od
323 zł ~~390 zł~~ zł
miesięcznie

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 szczecin a studentem zawierana jest w formie pisemnej.