UNIWERSYTET WSB MERITO BYDGOSZCZ

wcześniej Wyższa Szkoła Bankowa

Psychologia sprzedaży

STUDIA PODYPLOMOWE

Sposób realizacji: Hybrydowe

Obszar studiów: Psychologia • Zdrowie

Cechy: Od października • Polski

Miasto: Bydgoszcz

To kierunek dla osób, które:

- chcą poznać zaawansowane psychologiczne narzędzia z obszaru sprzedaży
- są handlowcami i doradcami klienta
- pracują na stanowiskach menedżerów zespołów sprzedażowych
- są właścicielami firm
- pracują w obsłudze klienta
- zajmują się marketingiem i są specjalistami ds. relacji z klientem
- wszystkich, którzy chcą rozwinąć kompetencje komunikacyjne w sprzedaży

3

Partnerów kierunku:
- FACET 5
- WEM consulting
- FRANKLIN UNIVERSITY

92%

uczestników poleca studia podyplomowe
źródło: „Badanie satysfakcji ze studiów, 2025”.

Microsoft 365
Nasi uczestnicy otrzymują darmową licencję A1, która obejmuje popularne aplikacje, takie jak Outlook, Teams, Word, PowerPoint, Excel, OneNote, SharePoint, Sway i Forms.

91%

pracodawców ocenia bardzo dobrze lub dobrze współpracę z naszymi uniwersytetami
źródło: "Badanie opinii pracodawców, 2024".

Kadra złożona z praktyków
Zajęcia prowadzą eksperci i pasjonaci swojej dziedziny, którzy mają realne doświadczenie.

Networking i rozwój kompetencji
Studia rozwijają kompetencje niezależnie od doświadczenia. Dzięki interaktywnym zajęciom i wymianie doświadczeń z innymi zyskasz wiedzę, umiejętności i cenne kontakty.

Praktyczny charakter studiów:
- na zajęciach dominują warsztaty, ćwiczenia i case studies,
- prace projektowe przygotowywane są zespołowo.

Program studiów

8	144	8	5	2
Liczba miesięcy nauki	Liczba godzin zajęć	Liczba zjazdów	Liczba modułów	Liczba semestrów

Psychologia SPRZEDAWCY i efektywności osobistej (36 godz.)

- Psychologiczne predyspozycje do pracy w sprzedaży. Analiza zasobów i obszarów do rozwoju. Obraz siebie i jego wpływ na wyniki sprzedażowe.
- Emocje w procesie sprzedaży. Motywacja wewnętrzna a zewnętrzna. Lęk przed odmową i jego regulacja. Podejście do porażek. Stres, presja wyniku i techniki samoregulacji.
- Autoprezencja i postawa budująca zaufanie. Spójność komunikacyjna.
- Sztuka wystąpień publicznych. Psychologiczne aspekty zarządzania uwagą podczas wystapień. Praca z napięciem.

Psychologia KLIENTA i podejmowania decyzji (36 godz.)

- Typologia klientów (style osobowości, style decyzyjne, poziom potrzeby kontroli i bezpieczeństwa).
- Psychologiczne źródła oporu klientów. Mechanizamy obronne klientów. Lęk przed zmianą.
- Mechanizmy przywiązania klienta do marki i sprzedawcy. Spójność doświadczeń.
- Psychologiczne potrzeby, a potrzeby zakupowe. Proces podejmowania decyzji zakupowych

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 Uniwersytetem WSB Merito w Bydgoszczy, studentem zawierana jest w formie pisemnej.

(konflity motywów, racjonalizacja wyboru). Różnice indywidulne w decyzjach zakupowych.

Psychologia PERSWAZJI, WPŁYWU I KOMUNIKACJI (36 godz.)

- Neuropsychologia sprzedaży. Mózg racjonalny a emocjonalny. Neurobiologia nagrody i przyjemności. Uwaga, pamięć i zapamiętywanie komunikatów sprzedażowych.
- Heurystyki i błędy poznawcze klientów.
- Psychologiczne podstawy komunikacji interpersonalnej. Formułowanie komunikatów zgodnie z procesami poznawczymi. Język racjonalny i emocjonalny.
- Mechanizmy wpływu społecznego. Psychologia relacji hndlowej (więź, bezpieczeństwo, przewidywalność).
- Psychologia wpływu a etyka i odpowiedzialność w sprzedaży.

Psychologia NEGOCJACJI i sytuacji trudnych (18 godz.)

- Negocjacje jako proces decyzyjny i emocjonalny. Osobowość a preferowany styl negocjacji. Rola percepcji i interpretacji intencji drugiej strony. Autodiagnoza stylu negocjacyjnego. Nadmierna pewność siebie i iluzja kontroli. Efekt ramowania w negocjacjach.
- Psychologia sytuacji trudnych w sprzedaży. Rozmowy o cenie i presja rabatowa. Jak reagować na manipulacje. Radzenie sobie z impasem negocjacyjnym. Sytuacje utraty twarzy i ich naprawa.

Psychologia PRZYWÓDZTWA i zarządzania zespołem sprzedażowym (18 godz.)

- Psychologia pracy zespołowej (role zespołowe, różnice osobowości, dynamika zespołu sprzedażowego). Budowanie autorytetu w zespole sprzedażowym. Motywowanie handlowców.
- Zarządzanie zmianą w zespole. Psychologiczne aspekty konfliktu i zarządzanie nim. Emocje w zespole.

Partnerzy

Warunki przyjęcia

Aby zostać uczestnikiem studiów podyplomowych na Uniwersytecie WSB Merito, należy:

- mieć ukończone studia licencjackie, inżynierskie lub magisterskie,
- złożyć komplet dokumentów i spełnić wymogi rekrutacyjne,

Możliwości dofinansowania

- **Pierwsi zyskują najwięcej!** Im szybciej się zapiszesz, z tym większej zniżki skorzystasz.
- Oferujemy specjalne, **większe zniżki dla naszych absolwentów**.
- Możesz skorzystać z dofinansowania z **Bazy Usług Rozwojowych**.

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 Uniwersytetem WSB Merito w Bydgoszczy, studentem zawierana jest w formie pisemnej.

- o przyjęciu decyduje kolejność zgłoszeń.

Dowiedz się więcej

- Funkcjonuje u nas **Program Poleceń**.
- Pracodawca może dofinansować Ci studia, otrzymując dodatkową zniżkę w ramach **Programu Firma**.
- Warto sprawdzić możliwości dofinansowania z **KFS**.

Dowiedz się więcej

Czego się nauczysz ?

- Poznasz **mechanizmy podejmowania decyzji w mózgu klienta**, dzięki czemu zaczniesz trafniej reagować na jego potrzeby zakupowe.
- Zrozumiesz, **jak emocje wpływają na racjonalność wyborów** i nauczysz się wykorzystywać tę wiedzę w sprzedaży w sposób etyczny i profesjonalny.
- Opanujesz **psychologię wpływu społecznego i mechanizmy perswazji**, które zwiększają skuteczność działań.
- Dowiesz się, **jak budować zaufanie i autorytet** w oparciu o prawdziwe procesy psychologiczne.
- Nauczysz się **zarządzać emocjami – własnymi i klientów,** w wymagających sytuacjach sprzedażowych.
- Poznasz **zasady neuropsychologii decyzji**, które pozwolą Ci projektować rozmowy sprzedażowe, które realnie wpływają na decyzje.
- Dowiesz się, **jak wychodzić z impasu negocjacyjnego i radzić sobie w trudnych emocjonalnie** sytuacjach sprzedażowych.
- Zdobędziesz wiedzę, jak **motywować siebie i zespół**, bazując na sprawdzonych mechanizmach motywacji mózgu.

Wykładowcy

mgr Ewa Baryła

- Trenerka i certyfikowana psychoterapeutka Gestalt. Uczy kompetencji związanych ze sprzedażą, zarządzaniem i psychologią - łącząc skutecznie te obszary.
- Właścicielka firmy szkoleniowej WEM consulting oraz Ośrodka Psychoterapii SELF Psychoterapia w Toruniu. Od 20 lat związana z pracą z ludźmi i ich rozwojem.
- Jako trenerka zawsze pracuje warsztatowo, dzięki czemu uczestnicy szybko rozwiają nowe kompetencje i na bieżąco weryfikują wiedzę.
- Jako psychoterapeutka pracuje w ośrodku psychoetrapii z osobami dorosłymi i z parami.

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 Uniwersytetem WSB Merito w Bydgoszczy, studentem zawierana jest w formie pisemnej.