UNIWERSYTET WSB MERITO BYDGOSZCZ

Akademia menedżera sprzedaży

STUDIA PODYPLOMOWE

Sposób realizacji: Hybrydowe

Obszar studiów: Marketing i sprzedaż

Cechy: Od października • Polski

Miasto: Bydgoszcz

To kierunek dla osób, które:

- chcą rozwijać zespół sprzedaży i działać skuteczniej jako liderzy,
- myślą o awansie i potrzebują praktycznych narzędzi menedżerskich,
- pracują w handlu lub marketingu i chcą lepiej rozumieć klientów,
- prowadzą firmę i chcą zbudować nowoczesną strategię sprzedaży,
- szukają wiedzy od praktyków i gotowych rozwiązań do wdrożenia od zaraz.

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.

9	171	10	2
Liczba miesięcy nauki	Liczba godzin zajęć	Liczba zjazdów	Liczba semestrów

PSYCHOLOGIA SPRZEDAŻY (45 godz.)

- Moje zasoby, czyli analiza własnych zasobów i obszarów do rozwoju pod kątem sprzedaży
- Psychologia zachowań klientów
- Sztuka skutecznej komunikacji
- Kluczowe umiejętności negocjacyjne – moduł z możliwością uzyskania Certyfikatu Franklin University
- Psychologiczne mechanizmy wpływu w sprzedaży
- Budowanie autorytetu i wiarygodności w oczach klienta
- Typologia klientów – jak dopasować język, argumenty i sposób komunikacji
- Strategie radzenia sobie z odmową i obiekcjami
- Utrzymywanie relacji posprzedażowej i budowanie lojalności klientów
- Praca z emocjami w procesie sprzedaży – własnymi i klienta
- Wewnętrzna motywacja i odporność psychiczna w sprzedaży

Dane zamieszczone w niniejszej karcie kierunku mają charakter wyłącznie informacyjny. Dane te nie stanowią oferty zawarcia umo wy 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 WSM Merito we Wrocławiu a studentem zawierana jest w formie pisemnej.

ORGANIZACJA SPRZEDAŻY (45 godz.)

- Zarządzanie strategiczne sprzedażą
- Strategie sprzedaży – tworzenie i realizacja
- Tworzenie planu sprzedaży, kontrola, analiza, stymulacja wyników
- Zarządzanie kanałami dystrybucji
- Finanse

ZARZĄDZANIE ZESPOŁEM (45 godz.)

- Zarządzanie zespołami handlowymi
- Zarządzanie procesem rozwoju pracowników
- Przywództwo
- Coaching i mentoring – moduł z możliwością uzyskania certyfikatu Franklin University
- Zarządzanie zmianą
- Motywowanie pracowników
- Dopasowywanie zadań do typów osobowości członków zespołu
- Zarządzanie emocjami w pracy
- Asertywność

E-COMMERCE I NOWOCZESNY MARKETING (18 godz.)

- E-commerce jako jeden z najsilniejszych kanałów sprzedaży
- Rynkowe uwarunkowania sprzedaży online
- Przeniesienie biznesu do internetu
- Tworzenie silnej marki online
- Budowanie kanałów na portalach społecznościowych, e-marketing
- Reklamy w mediach społecznościowych
- Nowoczesne narzędzia marketingowe – przegląd i przykłady zastosowań

Liga Mistrzów Sprzedaży (18 godz.)

- Zebranie i podsumowanie narzędzi ze studiów
- Zamknięcie proces

Dane zamieszczone w niniejszej karcie kierunku mają charakter wyłącznie informacyjny. Dane te nie stanowią oferty zawarcia umo wy 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 WSM Merito we Wrocławiu a studentem zawierana jest w formie pisemnej.

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,
- o przyjęciu decyduje kolejność zgłoszeń.

Dowiedz się więcej

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**.
- 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 ?

- Nauczysz się analizować wyniki i wyciągać z nich konkretne wnioski.
- Zyskasz umiejętność tworzenia **planów sprzedaży** dopasowanych do rynku.
- Poznasz **techniki motywowania** zespołu bez pustych haseł i schematów.
- Odkryjesz, jak wykorzystać e-commerce w rozwoju sprzedaży firmy.
- Zdobędziesz wiedzę o tym, **jak zarządzać zmianą w zespole sprzedażowym**.
- Będziesz pracować na **konkretnych przykładach i case studies z realnego biznesu**.

Dane zamieszczone w niniejszej karcie kierunku mają charakter wyłącznie informacyjny. Dane te nie stanowią oferty zawarcia umo wy 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 WSM Merito we Wrocławiu a studentem zawierana jest w formie pisemnej.