

Psychologia sprzedaży

STUDIA PODYPLOMOWE

Sposób realizacji: Hybrydowe

Obszar studiów: Kompetencje menedżerskie / Rozwój osobisty • Marketing i sprzedaż • Psychologia

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

Microsoft 365

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

Kadra złożona z praktyków

Zajęcia prowadzą eksperci i pasjonaci swojej dziedziny, którzy mają realne doświadczenie.

Praktyczny charakter studiów:

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

92%

Uczestników poleca studia podyplomowe

Źródło: „Badanie satysfakcji ze studiów 2025”.

91%

Pracodawców ocenia bardzo dobrze lub dobrze współpracę z naszymi uniwersytetami

Źródło: "Badanie opinii pracodawców, 2024".

Networking i rozwój kompetencji

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

Program studiów

8

Liczba miesięcy nauki

144

Liczba godzin zajęć

8

Liczba zjazdów

5

Liczba modułów

2

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.
- Autoprezentacja i postawa budująca zaufanie. Spójność komunikacyjna.
- Sztuka występów publicznych. Psychologiczne aspekty zarządzania uwagą podczas występów. 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. Mechanizmy obronne klientów. Lęk przed zmianą.
- Mechanizmy przywiązania klienta do marki i sprzedawcy. Spójność doświadczeń.



- Psychologiczne potrzeby, a potrzeby zakupowe. Proces podejmowania decyzji zakupowych (konflikty motywów, racjonalizacja wyboru). Różnice indywidualne 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 handlowej (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,

Możliwości dofinansowania

- **Pierwsi zyskują najwięcej!** Im szybciej się zapiszesz, z tym większej zniżki skorzystasz.
- Oferujemy specjalne, **większe zniżki dla naszych absolwentów.**



inżynierskie lub magisterskie,

- złożyć komplet dokumentów i spełnić wymogi rekrutacyjne,
- o przyjęciu decyduje kolejność zgłoszeń.
[Dowiedz się więcej](#)

- 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 ?

- 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.

Ceny

Dla Kandydatów

1 rok

1 rata **5600 zł** ~~6600 zł~~ (1 x 5600 zł)
Najniższa cena z ostatnich 30 dni: 6600zł

2 raty **2800 zł** ~~3300 zł~~ (2 x 2800 zł)
Najniższa cena z ostatnich 30 dni: 3300zł

10 rat **560 zł** ~~660 zł~~ (10 x 560 zł)
Najniższa cena z ostatnich 30 dni: 660zł

12 rat **466 zł** ~~550 zł~~ (12 x 466 zł)
Najniższa cena z ostatnich 30 dni: 550zł



Dla naszych absolwentów

1 rok

1 rata	5200 zł 6600 zł (1 x 5200 zł) Najniższa cena z ostatnich 30 dni: 6600zł
2 raty	2600 zł 3300 zł (2 x 2600 zł) Najniższa cena z ostatnich 30 dni: 3300zł
10 rat	520 zł 660 zł (10 x 520 zł) Najniższa cena z ostatnich 30 dni: 660zł
12 rat	433 zł 550 zł (12 x 433 zł) Najniższa cena z ostatnich 30 dni: 550zł

W oparciu o art. 80 ust. 3 ustawy z dnia 20 lipca 2018 r. Prawo o szkolnictwie wyższym i nauce uczelnia raz w roku akademickim zwiększa wysokość czesnego określonego w § 3 ust. 1 Umowy o wskaźnik równy wskaźnikowi wzrostu cen towarów i usług konsumpcyjnych za rok kalendarzowy poprzedzający rok, w którym dokonuje się waloryzacji, ogłoszony przez Prezesa Głównego Urzędu Statystycznego, łącznie nie więcej niż o 30 % do czasu ukończenia studiów określonych w Umowie.