UNIWERSYTET WSB MERITO BYDGOSZCZ | 20 LAT wcześniej Wyższa Szkoła Bankowa

Menedżer sprzedaży

STUDIA PODYPLOMOWE

Miasto: Bydgoszcz

Program

- Psychologia sprzedaży
- Osobowość w komunikacji w zarządzaniu ludźmi i sprzedaży
- Efektywna komunikacja z klientem
- Budowanie świadomości biznesowej
- Negocjacje biznesowe
- Wprowadzanie nowego produktu na rynek
- Trening menedżerski

Warunki przyjęcia

- Musisz mieć ukończone studia licencjackie, inżynierskie lub magisterskie.
- Pamiętaj, że o przyjęciu na studia podyplomowe na naszym uniwersytecie decyduje kolejność zgłoszeń, złożenia kompletu dokumentów i spełnienia wymogów rekrutacyjnych.

Dowiedz się więcej

Możliwości dofinansowania

- Specjalne, większe zniżki dla naszych absolwentów.
- Dofinansowanie 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

Dla kogo:

Studia „Menedżer sprzedaży” są skierowane do obecnych i przyszłych kierowników działów sprzedaży, handlowców, przedstawicieli handlowych oraz osób odpowiedzialnych za rozwój strategii sprzedażowej i zespoły sprzedażowe. To idealna propozycja dla tych, którzy chcą wzmocnić swoje kompetencje menedżerskie i sprzedażowe oraz skutecznie zarządzać relacjami z klientami.

To kierunek dla osób, które:

- są obecnymi lub przyszłymi kierownikami działów sprzedaży,
- są handlowcami lub przedstawicielami handlowymi,
- odpowiadają za strategię sprzedaży i zespoły sprzedażowe,
- chcą wzmocnić kompetencje menedżerskie i sprzedażowe,
- chcą skutecznie zarządzać relacjami z klientami.

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.

Korzyści:

- Nauczysz się skutecznie zarządzać procesem sprzedaży oraz zespołem handlowym z wykorzystaniem nowoczesnych narzędzi i technik menedżerskich.
- Rozwiniesz umiejętności z zakresu psychologii sprzedaży, efektywnej komunikacji z klientem oraz prowadzenia negocjacji biznesowych.
- Poznasz metody wprowadzania nowych produktów na rynek oraz budowania świadomości biznesowej – kluczowej dla każdego lidera sprzedaży.
- Zdobędziesz praktyczne doświadczenie w ramach treningu menedżerskiego, które pomoże Ci podejmować lepsze decyzje i zwiększać efektywność działań sprzedażowych.

Czego się nauczysz?

- Skutecznie zarządzać procesem sprzedaży i zespołem handlowym z użyciem nowoczesnych narzędzi i technik menedżerskich.
- Rozwijać umiejętności psychologii sprzedaży, prowadzić rozmowy z klientem i negocjacje biznesowe.
- Wprowadzać nowe produkty na rynek oraz budować świadomość biznesową lidera sprzedaży.
- Zdobywać praktyczne doświadczenie w treningu menedżerskim, by podejmować lepsze decyzje i zwiększać efektywność sprzedaży.

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.