

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

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](#)

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.

Korzyści:

- Nauczysz się skutecznie zarządzać procesem sprzedaży oraz zespołem handlowym z wykorzystaniem nowoczesnych narzędzi i technik menedżerskich.
- Rozwiniiesz 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.