



UNIWERSYTET WSB **MERITO**
CHORZÓW KATOWICE

wcześniej
Wyższa Szkoła
Bankowa

Psychologia sprzedaży

STUDIA II STOPNIA - SPECJALNOŚĆ

Forma: Niestacjonarne

Sposób realizacji: Hybrydowe

Cechy: Studia II stopnia • Od października • Polski

Miasto: Chorzów/Katowice



Czego się nauczysz?

- Zdobędziesz wiedzę o **psychologicznych mechanizmach zachowań** konsumentów, co pozwoli Ci przewidywać ich decyzje i skutecznie dopasowywać oferty.
- Poznasz techniki sprzedaży oraz nauczysz się, jak **wykorzystywać osiągnięcia psychologii w praktyce**, by zwiększać efektywność działań handlowych.
- Dowiesz się, jak planować i zarządzać **strategią sprzedaży**, co umożliwi skuteczne realizowanie celów biznesowych.
- Zrozumiesz proces i zasady **negocjacji biznesowych**, co przygotuje Cię do profesjonalnego prowadzenia rozmów handlowych.
- Opanujesz umiejętności w zakresie **prezentacji handlowych**, które pomogą Ci skutecznie komunikować wartości produktów i usług.
- Nauczysz się **radzenia sobie ze stresem i budowania odporności psychicznej**, co jest kluczowe w dynamicznym środowisku sprzedaży.

Praca dla Ciebie

- Znajdziesz zatrudnienie jako **menedżer zespołów sprzedażowych**, kierując działaniami handlowymi w różnych branżach.
- Podejmiesz pracę jako **konsultant ds. sprzedaży**, wspierając firmy w optymalizacji procesów sprzedażowych.
- Zostaniesz **konsultantem ds. negocjacji biznesowych**, pomagając w realizacji kluczowych transakcji handlowych.
- Będziesz prowadzić szkolenia jako **trener sprzedaży**, ucząc efektywnych technik sprzedażowych i negocjacyjnych.
- Rozwiniesz swoją karierę w branży jako **specjalista ds. psychologii zachowań konsumentkich**, analizując decyzje klientów.
- Obejmiesz stanowisko **eksperta ds. strategii sprzedaży**, budując długoterminowe plany rozwoju firmy.

Program studiów

Praktyczne studia

Uczymy tak, aby jak najlepiej przygotować Cię do rzeczywistych wyzwań, z jakimi spotkasz się w pracy zawodowej.

- **Projekty grupowe** – realne problemy biznesowe.
- **Symulacje** – decyzje w warunkach rynkowych.



- **Staże i praktyki** – doświadczenie w firmach.
- **Wykłady z praktykami** – eksperci z rynku.
- **Nowoczesne narzędzia** – aktualne technologie.
- **Case studies** – analiza realnych przypadków.

Wybrane zajęcia kierunkowe:

- Projektowanie usług marketingowych
- Zarządzanie kreatywnymi zespołami
- Kompleksowe kampanie reklamowe i komunikacyjne
- Wywieranie wpływu i perswazja w sprzedaży
- Strategie marek
- Reklama w erze cyfrowej
- Design thinking, product design
- Neuromarketing
- Design thinking, product design
- Systemy CRM i logistyczna obsługa klienta

Wybrane zajęcia specjalnościowe:

- Trening praktycznych umiejętności negocjatora
- Współczesne techniki i kanały sprzedaży
- Planowanie i strategia sprzedaży
- Psychologiczne aspekty prezentacji handlowych
- Psychologia relacji w sprzedaży
- Wywieranie wpływu i perswazja w sprzedaży
- Trening odporności psychicznej i radzenia sobie ze stresem
- Trening krytycznego myślenia i asertywności

Rozwijaj kompetencje językowe na studiach II stopnia

- Podczas studiów realizujesz jeden przedmiot kierunkowy w języku angielskim. Na kierunku



marketing i sprzedaż jest to **Business intelligence**.

- W 4. semestrze obowiązkowo zrealizujesz przedmiot w języku angielskim, dostosowany do wybranej specjalności.
- Dodatkowo możesz wybrać dwa kolejne przedmioty w tym języku – wykładowy i ćwiczeniowy.
- To świetna okazja, aby rozwijać kompetencje językowe i zdobywać wiedzę w międzynarodowym kontekście.

Praktyki i staże

Praktyki zawodowe to ważny element studiów. Studenci studiów magisterskich realizują **480 godzin praktyk w całym toku studiów**, zdobywając doświadczenie zawodowe. Jeśli pracujesz w zawodzie zgodnym z kierunkiem studiów, możesz zaliczyć praktyki na podstawie zatrudnienia. W trakcie studiów masz też szansę na płatny staż. Programy stażowe przygotowują pracodawcy, z którymi współpracujemy, dostosowując wymagania do stanowisk, co ułatwia pierwsze kroki zawodowe.

To kierunek dla osób, które:

- mają zdolności przywódcze i chciałyby w przyszłości zostać menedżerami,
- interesują się mechanizmami psychologii zarządzania,
- są dobre w organizowaniu i planowaniu,
- mają analityczny umysł i dobrze radzą sobie z naukami ścisłymi.

Zasady rekrutacji

- Studentem studiów II stopnia (magisterskich) na Uniwersytecie WSB Merito możesz zostać po ukończeniu studiów I stopnia (licencjackich lub inżynierskich). O przyjęciu na studia decyduje kolejność zgłoszeń oraz złożenie kompletu dokumentów i spełnienie wymogów wynikających z zasad rekrutacji.

[Dowiedz się więcej](#)

Stypendia i zniżki

- Możesz otrzymać te same stypendia, co studenci uczelni publicznych, w tym naukowe, sportowe, socjalne i zapomogi.
 - Dodatkowo, elastyczny system opłat pozwala Ci wybrać, w ilu ratach chcesz opłacać czesne.
- [Dowiedz się więcej](#)

Ceny

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.



Wykładowcy

dr hab. Magdalena Kraczia

- Prof. nadzw. dr hab., Psycholog Biznesu i Zdrowia, Ekspert w zakresie stresu i wypalenia zawodowego, Autorka publikacji naukowych polskich i zagranicznych.
- Doświadczony ekspert w zakresie HR, Senior Consultant w firmie konsultingowej SMG/KRC Poland HR, Doradca Zarządu ds. HR w branży farmaceutycznej.
- Certyfikowany Trener i Coach, Licencjonowany Konsultant Odporności Psychiczej, Akredytowany Przewodnik Kąpieli Leśnych Shinrin Yoku.
- Od ponad 20 lat zajmuje się rozwojem potencjału ludzi, prowadzi szkolenia i konsultacje dla firm z zakresu HR, zarządzania stresem i budowania odporności psychicznej oraz diagnozy osobowości.

dr Iwona Napłoszek-Szopa

- Zajmuje się tematyką negocjacji integratywnych i promuje ich stosowanie w praktyce przedsiębiorstw, wspierając budowanie długofalowych relacji biznesowych i skutecznych rozwiązań.
- Pedagog, nauczyciel akademicki (Uniwersytet Śląski, WSBiF-Katowice, UWSB Merito Chorzów), trener umiejętności miękkich (2002-nadal), partner w firmie Iventi Exbis (2011-2018) i Exbis (2018-nadal).
- Autorka kompleksowych programów szkoleniowych dla przedsiębiorstw oraz studiów podyplomowych (Menadżer XXI wieku, Negocjacje w biznesie), organizator projektów integracyjnych i szkoleniowych dla firm.
- Zarządzała dużymi projektami, przeprowadziła kilkaset dni szkoleniowych, szkoląc kilka tysięcy osób m.in.: Bank Zachodni WBK S.A., ING Bank Śląski S.A., ZUS, PKO BP S.A., Ministerstwo Finansów.