



UNIwersytet WSB **MERITO**
CHORZÓW KATOWICE

wcześniej
Wyższa Szkoła
Bankowa

Zarządzanie sprzedażą

STUDIA I STOPNIA - SPECJALNOŚĆ

Forma: Niestacjonarne

Sposób realizacji: Online

Cechy: Studia I stopnia licencjackie • Od października • Polski

Miasto: Chorzów/Katowice



Czego się nauczysz?

- Poznasz skuteczne **strategie i techniki sprzedaży** zarówno w formie tradycyjnej, jak i w e-commerce.
- Opanujesz zarządzanie **zespołami sprzedażowymi**, zwiększając ich efektywność i motywację.
- Zrozumiesz zasady **psychologii sprzedaży** i wywierania wpływu, które pomogą osiągać lepsze wyniki.
- Nauczysz się projektować i optymalizować **platformy e-sprzedażowe**, zwiększając ich użyteczność.
- Zdobędziesz wiedzę na temat **aspektów prawnych w handlu**, istotnych w codziennej pracy.
- Poznasz sposoby wykorzystania **social media** w skutecznej sprzedaży i budowaniu relacji z klientami.

Praca dla Ciebie

- Pracuj jako **dyrektor handlowy**, odpowiedzialny za strategię sprzedaży i wyniki firmy.
- Zostań **liderem zespołu sprzedażowego**, zarządzając działaniami i wspierając handlowców.
- Rozwijaj się jako **zarządzający e-sklepem**, prowadząc i optymalizując działania online.
- Pracuj jako **menedżer produktu**, zarządzając ofertą i strategią sprzedaży produktów.
- Znajdź zatrudnienie jako **doradca klienta**, pomagając w wyborze najlepszych rozwiązań.
- Rozwijaj karierę jako **specjalista ds. sprzedaży**, realizując cele handlowe 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:

- Nowoczesne technologie w marketingu i sprzedaży
- Psychologia marketingu i sprzedaży
- Planowanie marketingowe
- Badania marketingowe
- Zarządzanie marką
- Zachowania konsumentów
- Środki i techniki sprzedaży
- Komunikacja marketingowa
- Wprowadzenie do AI
- Negocjacje w biznesie
- Zarządzanie projektami

Wybrane zajęcia specjalnościowe:

- Plany sprzedażowe
- Merchandising
- E-commerce
- Social media marketing
- Aspekty prawne w handlu
- Wywieranie wpływu i psychomanipulacja
- Zarządzanie zespołem sprzedażowym
- Projektowanie i optymalizacja platform e-sprzedażowych
- REVAS

Nauka języka obcego

Na studiach stacjonarnych:

- 360 godzin nauki języka obcego (90 godz. na semestr) od 1 do 4 semestru.

Na studiach niestacjonarnych:

- 90 godzin nauki jednego języka obcego (45 godz. na semestr) w 3 i 4 semestrze.



Do wyboru: angielski, niemiecki, hiszpański.

Praktyki i staże

Praktyki studenckie to ważny element studiów. Studenci studiów licencjackich oraz jednolitych studiów magisterskich realizują **960 godzin praktyk** (24 tygodnie), 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.

Sposób zaliczenia studiów

Tworzysz w zespole projekt dyplomowy, który rozwiązuje praktyczny lub teoretyczny problem związany z Twoim kierunkiem. Badając literaturę i przeprowadzając własne analizy, pracujesz nad autorską propozycją rozwiązania problemu. Wszystko, czego nauczysz się podczas studiów, pozwala Ci na stworzenie profesjonalnej pracy opartej na realnych danych i działaniach. by uzyskać tytuł licencjata, taki projekt musisz obronić przed komisją. To Ty wyznaczasz kierunek swojego projektu!

Zasady rekrutacji

- Studentem studiów I stopnia (licencjackich lub inżynierskich) na Uniwersytecie WSB Merito możesz zostać po ukończeniu szkoły średniej, zdaniu matury i odebraniu świadectwa dojrzałości. O przyjęciu na studia decyduje kolejność zgłoszeń oraz złożenie kompletu dokumentów i spełnienie wymogów wynikających z zasad rekrutacji.

[Dowiedz się więcej](#)

Stypendia i zniżki

- Na studiach I stopnia i jednolitych magisterskich możesz skorzystać z Programu Very Important Student (VIS) i studiować pierwszy semestr nawet za darmo.
- 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 Danuta Babińska

- Na uczelni koncentruje się na tematyce inteligencji kulturowej w organizacjach, komunikacji międzykulturowej oraz CSR, ze szczególnym uwzględnieniem korporacji międzynarodowych.
- Od ponad 20 lat prowadzi zajęcia ze studentami reprezentującymi różne kraje i kultury. Dzięki temu rozwija kompetencje międzykulturowe i wzbogaca doświadczenia dydaktyczne.
- Specjalistka w obszarze budowania bezpieczeństwa psychologicznego w zespołach, odkrywania Ról Zespołowych i facylitowania spotkań zespołów.
- Poprzez połączenie doświadczenia coachingowego i trenerskiego z podejściem międzykulturowym wspiera zespoły, których członkowie wywodzą się z różnych kultur i pokoleń.

mgr Agnieszka Dudek

- Specjalizuje się w prawie konsumenckim i bankowym, zwłaszcza w zakresie sporów dotyczących kredytów walutowych i złotówkowych (WIBOR), ubezpieczeń z UFK, phishingu oraz sankcji kredytu darmowego.
- Radca prawny i wykładowca akademicki, od 2021 r. związana z Uniwersytetem WSB Merito w Chorzowie.
- Współpracuje z mediami jako ekspert z zakresu ochrony praw konsumentów.
- Biegła w analizie umów kredytowych i ubezpieczeniowych, negocjacjach oraz reprezentacji klientów. Zna prawo konsumenckie i bankowe, skutecznie doradza w sporach z instytucjami finansowymi.

mgr Dariusz Jaszcz

- Specjalista PR i marketingu, zainteresowany content marketingiem, storytellingiem, grywalizacją, marketingiem doświadczeń oraz neuromarketingiem.
- Właściciel Agencji Marketingowej Lizard, inicjator platformy edukacyjnej i cyklu konferencji Dialog Możliwości. Organizuje konferencje i eventy biznesowe, opiekuje się kołem naukowym.
- Autor licznych publikacji branżowych, wspiera działania NGO, prowadzi treningi TUS i bada wpływ neuropsychologii na decyzje zakupowe.
- Praktyk PR i trener komunikacji z doświadczeniem w organizacji wydarzeń oraz pracy jako wykładowca akademicki.