UNIWERSYTET WSB MERITO CHORZÓW KATOWICE
wcześniej Wyższa Szkoła Bankowa

Strategie i techniki sprzedaży w modelu omnichannel

STUDIA I STOPNIA - SPECJALNOŚĆ

Forma: Niestacjonarne

Sposób realizacji: Hybrydowe • Hybrydowe popołudniowe

Cechy: Studia I stopnia licencjackie • Od marca • Polski

Miasto: Chorzów/Katowice

Czego się nauczysz?

- Poznasz skuteczne **techniki sprzedaży** pośredniej i bezpośredniej, które zwiększają wyniki.
- Zrozumiesz różne typy klientów dzięki wiedzy z zakresu **typologii klienta**, dostosowując podejście.
- Opanujesz zastosowanie **psychologii sprzedaży**, aby budować trwałe relacje i osiągać cele.
- Nauczysz się obsługi programów takich jak **CRM,** wspierających efektywną sprzedaż.
- Zdobędziesz wiedzę na temat **budowy struktur handlowych**, rozwijając kompetencje zarządzania zespołem.
- Zaznajomisz się z metodami prowadzenia skutecznych **negocjacji biznesowych**, osiągając korzystne wyniki.

Praca dla Ciebie

- Pracuj jako **specjalista ds. sprzedaży**, realizując cele handlowe w firmach różnych branż.
- Zostań **liderem zespołu sprzedażowego**, zarządzając działaniami i wspierając zespół handlowców.
- Rozwijaj się jako **doradca klienta**, pomagając w wyborze odpowiednich produktów i usług.
- Pracuj jako **reprezentant firmowy**, dbając o relacje z klientami i promując ofertę firmy.
- Znajdź zatrudnienie jako **specjalista ds. eksportu**, rozwijając sprzedaż na rynkach zagranicznych.
- Rozwijaj swoją karierę jako **menedżer produktu**, tworząc strategie sprzedaży i zarządzając ofertą.

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.

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 Chorzowie, studentem zawierana jest w formie pisemnej.

- **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:

- Strategie i plany sprzedażowe
- Wirtualizacja handlu
- Merchandising
- Zarządzanie agencją marketingową w oparciu o symulację biznesową REVAS
- Handel krajowy, transgraniczny i międzynarodowy
- Środki i techniki reklamy
- Logistyka dystrybucji na rynku krajowym i międzynarodowym
- Techniki sprzedaży
- Public Relations
- Standardy jakości obsługi klienta
- Sprzedaż w mediach społecznościowych

Nauka języka obcego

Na studiach stacjonarnych:

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 Chorzowie, studentem zawierana jest w formie pisemnej.

- 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

Czesne, stypendia i zniżki

- Na studiach I stopnia pierwszy semestr nawet za darmo dzięki programowi **Very Important Student (VIS)**.
- Takie same **stypendia**, jak na uczelniach publicznych: **naukowe, sportowe, socjalne oraz zapomogi**.
- **Elastyczny system płatności**. Ty decydujesz.
- Czesne to więcej niż myślisz: **praktyczna wiedza, narzędzia i zasoby cyfrowe oraz wsparcie na każdym etapie studiów**.

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.

Co dostajesz w ramach czesnego? Więcej niż się spodziewasz. Sprawdź.

Wykładowcy i eksperci prowadzący zajęcia

dr Agata Jakubowska

- Zajmuje się instytucjami finansowymi i zaufania publicznego oraz komunikacją, w tym PR-em, marketingiem społecznym i reklamą.
- Doświadczona wykładowczyni i autorka licznych publikacji naukowych. Angażuje się w badania zgodne ze swoją specjalizacją.
- Autorka publikacji dotyczących PR-u, komunikacji i reklamy.
- Posiada kreatywność, doświadczenie w kierowaniu i pracy w zespole, ukończyła liczne szkolenia z komunikacji oraz zna język angielski.

mgr Daniel Gaś

- Specjalizuje się w obszarach bezpieczeństwa, cyberbezpieczeństwa oraz zarządzania zasobami ludzkimi i sprzedażą.
- Doświadczony wykładowca akademicki i menedżer z wieloletnim doświadczeniem w sektorze bankowym.
- Laureat nagrody Rektora UWSB Merito w Poznaniu.
- Wykazuje biegłość w technikach negocjacji i mediacji w sytuacjach kryzysowych oraz biznesowych.

mgr Kinga Religa

- Konsultant i doradca marketingowy z wieloletnim doświadczeniem. Specjalizuje się w komunikacji marketingowej, marketingu terytorialnym oraz promocji miast i regionów.
- Ukończyła kurs Professional Diploma in Marketing i uzyskała międzynarodowy dyplom potwierdzający kwalifikacje i kompetencje marketingowe The Chartered Institute of Marketing in London.
- Autorka i współautorka licznych strategii komunikacji marketingowej oraz kampanii promocyjnych dla różnych marek (w tym terytorialnych) realizowanych w kraju i za granicą.
- Autorka publikacji w magazynach branżowych oraz książki „Szukając klienta. Jak rozpoznać potencjalnego nabywcę i nie wpaść w pułapkę sprzedawania wszystkim”.

dr Łukasz Makowski, prof. UWSB Merito

- Wykładowca, menedżer i doradca biznesu z zakresu: zarządzania strategicznego przedsiębiorstwem, procesów restrukturyzacji, marketingu, sprzedaży.
- Od roku 2010 prodziekan UWSB Merito Chorzów, wcześniej: menedżer i redaktor pisma

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 Chorzowie, studentem zawierana jest w formie pisemnej.

przemysłowo–gospodarczego, dyrektor generalny, dyrektor produktu oraz sieci sprzedaży.

- Autor publikacji z zakresu zarządzania, polityki i gospodarki. Zdobywca grantu naukowego MNiSW (2010) oraz nagród władz UWSB Merito w Poznaniu (2016, 2018, 2020), a także w Warszawie (2022, 2023).

dr hab. Małgorzata Kieżel

- Doktor habilitowana w dyscyplinie nauki o zarządzaniu i jakości. Nauczycielka akademicka z wieloletnim doświadczeniem, która łączy dydaktykę z aktywnością naukowo-badawczą, także dla praktyki.
- Zajmuje się problematyką zachowań konsumentów i budowy strategii marketingowy, w tym nowoczesnej komunikacji, strategii produktu, kreowania marki i wizerunku oraz innowacji i marketingu relacyjnego.
- Jest certyfikowaną tutorką akademicką oraz moderatorką Design Thinking. Od kilkunastu lat pełni rolę promotorki i recenzentki w ramach seminariów dyplomowych i magisterskich.
- Jest autorką lub współautorką ponad 120 publikacji naukowych, w tym pięciu książek, m.in.: Zjawisko customer engagement wśród polskich konsumentów, Marketing relacyjny w sektorze banków detalicznych.

prof. dr hab. Barbara Kucharska

- Doktor habilitowany z dziedziny nauk ekonomicznych. Ma wieloletnie doświadczenie nauczyciela akademickiego w zakresie prowadzenia zajęć z zakresu marketingu, zarządzania sprzedażą, obsługą klienta.
- Kierownik projektu Innowacje w handlu detalicznym w kierowaniu wartości dla klienta finansowany z Narodowego Centrum Nauki.
- Członek międzynarodowej sieci badawczej Reseau des Pays du Grupe de Vysegrad.

prof. dr hab. Michał Kucia

- Doktor nauk ekonomicznych, naukowo zajmuje się szeroko rozumianym e-biznesem. W tym obszarze prowadził wykłady i szkolenia.
- Stale współpracuje z praktyką gospodarczą w zakresie optymalizacji działalności handlowej w Internecie oraz e-marketingu. Ma doświadczenie w projektowaniu serwisów aukcyjnych.
- Był kierownikiem i wykonawcą w ponad 25 projektach badawczych na rzecz praktyki gospodarczej. Jest członkiem Polskiego Naukowego Towarzystwa Marketingowego.
- Jest autorem lub współautorem kilkunastu publikacji z zakresu handlu elektronicznego oraz internetu w marketingu.

mgr Aleksandra Szczepańska - Dziubek

- Praktyk branży kreatywnej specjalizujący się w zagadnieniach związanych z komunikacją medialną, copywritingiem oraz content marketingiem.
- Zawodowo tworzy strategie komunikacji marketingowej i kampanie reklamowe dla polskich oraz zagranicznych firm.

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 Chorzowie, studentem zawierana jest w formie pisemnej.

- Doświadczenie zdobyła zajmując się marketingiem politycznym, a następnie pracując jako Marketing&Content Manager w branży kreatywnej.

mgr Maciej Makowski

- Menedżer, trener biznesu, specjalista z zakresu zarządzania, marketingu i sprzedaży.
- Wykładowca oraz autor szeregu publikacji poświęconych problematyce przedsiębiorczości, zarządzania zasobami ludzkimi, organizacji czasu pracy, sprzedaży i marketingu.
- Redaktor naczelny magazynu biznesowego "Przewodnik dla Pośredników Finansowych". Właściciel i twórca serwisu FranczyzaBanku.pl oraz portalu WlasnyBiznes.pl.
- Doświadczenie zawodowe zdobył na rynku finansowym, ubezpieczeniowym oraz telekomunikacyjnym. Pracował m.in. w CitiBank Handlowy, Raiffeisen Bank Polska czy Telekomunikacji Polskiej.

mgr Partycja Sopalska

- Ekspert public relations, absolwentka Uniwersytetu Ekonomicznego w Katowicach na wydziale Ekonomii, specjalność Public Relations.
- Doświadczenie zdobywała m.in. w Regionalnej Izbie Gospodarczej w Katowicach w Dziale Komunikacji i Promocji.
- Współtworzyła, a później była rzecznikiem Europejskiego Kongresu Małych i Średnich Przedsiębiorstw.
- Realizowała projekty dla samorządów i spółek samorządowych. W latach 2018-2019 rzecznik hali widowiskowo-sportowej Arena Gliwice. Od 2018 roku manager Public Relations w Agencji Marketingowej MOMA.

mgr Michał Raszka

- Dyrektor Działu Komunikacji i Strategii Medialnych w Grupie PRC. Rzecznik prasowy, twórca kampanii public relations, media relations, marketingowych.
- Praktyk i teoretyk zarządzania kryzysowego. Komentator w mediach branżowych i ogólnopolskich.
- Zainteresowania naukowe związane z szeroko pojętą komunikacją perswazyjną, marketingiem politycznym, nowymi mediami.

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 Chorzowie, studentem zawierana jest w formie pisemnej.