



UNIWERSYTET WSB **MERITO**
CHORZÓW KATOWICE

wcześniej
Wyższa Szkoła
Bankowa

Sales Strategies and Techniques

STUDIA I STOPNIA - SPECJALNOŚĆ

Forma: Stacjonarne

Sposób realizacji: Hybrydowe

Cechy: Studia I stopnia licencjackie • Od października • мова викладання: англійська

Miasto: Chorzów/Katowice



Czego się nauczysz?

- Poznasz techniki sprzedaży bezpośredniej i pośredniej, **rozwijając umiejętności negocjacyjne** i komunikacyjne.
- Zrozumiesz różne typy klientów oraz nauczysz się, jak **dopasować ofertę do ich potrzeb**.
- Dowiesz się, jak wykorzystać wiedzę z **psychologii w sprzedaży**, by zwiększyć efektywność działań.
- Nauczysz się obsługi najnowocześniejszych narzędzi takich jak **CRM, Xtensio i Saleshandy**, wspierających sprzedaż.
- Opanujesz budowanie i wspieranie **struktur sprzedażowych**, rozwijając kompetencje zarządzania zespołem.
- Zdobędziesz umiejętność prowadzenia **negocjacji biznesowych**, zapewniając korzystne warunki współpracy.

Praca dla Ciebie

- Rozpocznij karierę jako **specjalista ds. sprzedaży**, odpowiadając za realizację celów sprzedażowych firmy.
- Zostań **liderem zespołu sprzedaży**, zarządzając działaniami sprzedażowymi i zespołem handlowców.
- Pracuj jako **account manager**, budując relacje z kluczowymi klientami i rozwijając ich portfolio.
- Rozwijaj się na stanowisku **przedstawiciela handlowego**, odpowiadając za obsługę klientów na określonym terenie.
- Znajdź zatrudnienie jako **specjalista ds. eksportu**, rozszerzając działalność firmy na rynki międzynarodowe.
- Zdobądź doświadczenie jako **menedżer produktu**, rozwijając strategię sprzedaży produktów 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:

- Marketing research
- Protection of IP rights
- Philosophy
- Fundamentals of psychology
- Fundamentals of information technology and office applications
- Fundamentals of law
- Fundamentals of management
- Fundamentals of sociology
- Fundamentals of economics
- Fundamentals of marketing
- Foreign language
- Fundamentals of communication
- Brand management
- Organisational studies
- Fundamentals of corporate finance
- Means and techniques of sales
- Negotiations in business
- Marketing communications
- Modern technologies in sales and marketing
- Psychology of sales and marketing
- Project management
- Marketing planning
- Consumer behaviour
- Methods of effective learning and creating projects



- Introduction to the thesis

Wybrane zajęcia specjalnościowe:

- Sales strategies and planning
- Trade virtualization
- Merchandising
- Domestic, cross-border and international trade
- Managing the marketing agency based on the REVAS business simulation
- Advertising mediums and techniques
- Distribution logistics on the domestic and international markets
- Sales techniques
- Public relations
- Customer service
- Sales on social media

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 inż. Agnieszka Kurc-Lisiecka

- Doktor nauk technicznych w dyscyplinie inżynieria materiałowa, od ponad 15 lat łączy działalność naukową z praktyką przemysłową.
- Ma w dorobku ponad 100 publikacji naukowych w renomowanych czasopismach oraz kilka patentów wdrożonych w przemyśle w obszarze spawalnictwa, obróbki materiałów i technologii produkcji.
- Adiunkt na UWSB Merito w Poznaniu, mentorka 80+ prac dyplomowych, specjalistka w logistyce i inżynierii zarządzania, trenerka symulacji biznesowych Revas oraz systemów SAP, Comarch XL i FlexSim.
- Działa w sektorze B+R jako ekspert zewnętrzny NCBR i NOT, doradca techniczny w firmach przemysłowych oraz kierownik projektów badawczo-rozwojowych.



prof. dr hab. inż. Adam Jabłoński

- Profesor nauk społecznych w dyscyplinie nauki o zarządzaniu i jakości, wiceprezes zarządu OTTIMA plus Sp. z o.o. w Katowicach oraz ekspert Polskiej Komisji Akredytacyjnej.
- Doświadczony naukowiec, przedsiębiorca, doradca oraz ekspert i analityk biznesu. Członek zespołu naukowego działającego zgodnie ze standardami Evidence-Based Management (EBM).
- Autor licznych analiz i ekspertyz zarządczych, technicznych oraz ekonomicznych w różnych sektorach gospodarki. Kierownik Jakości Akredytowanej Jednostki Inspekcyjnej (ASBO) OTTIMA plus Sp. z o.o.
- Doświadczony szkoleniowiec, kierownik i realizator wielu projektów związanych z budową nowoczesnych metod i koncepcji zarządzania, strategii oraz modeli biznesu w różnych sektorach gospodarki.

dr hab. Małgorzata Kieźel

- 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 marketingowej, 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. 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.

prof. dr hab. Paweł Szewczyk

- Jego zainteresowania naukowe obejmują rozwój i zastosowania technologii wschodzących i zbieżnych, takich jak blockchain, sztuczna inteligencja, inteligentna robotyka czy nanotechnologia.
- Gromadził doświadczenia od studiów z fizyki teoretycznej, przez pracę w czterech instytucjach



badawczo-rozwojowych w obszarze chemii fizycznej i teoretycznej, aż po zarządzanie trzema instytucjami.

- Autor cyklu publikacji dotyczących chemii fizycznej i teoretycznej polimerów, badań jakości wyrobów i usług, towaroznawstwa, nanotechnologii oraz praktycznych zastosowań technologii blockchain.
- Systematycznie rozwija biegłość w wykorzystywaniu osiągnięć sztucznej inteligencji w edukacji, koncentrując się na jej praktycznych zastosowaniach wspierających proces nauczania i uczenia się.

dr inż. Mariusz Mol

- Dr inż. Mariusz Mol specjalizuje się w uczeniu maszynowym, wizji komputerowej, analizie danych i systemach embedded. Pracuje głównie w Pythonie, wykorzystując TensorFlow i OpenCV.
- Wykładowca akademicki z doświadczeniem w projektach krajowych i międzynarodowych. Realizuje badania z zakresu edge AI, przetwarzania obrazu i optymalizacji systemów wbudowanych.
- Absolwent MIT Applied Data Science Program. Prowadzi interdyscyplinarne projekty łączące AI, automatykę, ekologię i edukację. Wspiera rozwój młodych naukowców i innowacji. Pracował dla Coca-Cola HBC.
- Twórca rozwiązań IoT opartych na ESP32, Jetson Orin i LoRa. Łączy informatykę z ochroną środowiska i inżynierią w projektach badawczo-rozwojowych.

dr hab. inż. Aleksander Lisiecki, prof. PŚ

- Wykładowca, profesor PŚ, europejski inżynier EWE (European Welding Engineer), z-ca kierownika Katedry Spawalnictwa na Wydziale Mechanicznym Technologicznych Politechniki Śląskiej w Gliwicach.
- Współpracuje z TÜV Rheinland Polska w zakresie szkoleń oraz certyfikacji, Śląskim Centrum Szkoleniowym w Katowicach, jak i również Quantus Consulting, Constarde Consulting oraz Strategor.
- Brał udział w 17 projektach naukowych. Uczestniczył w 14 projektach badawczo-rozwojowych realizowanych przez przedsiębiorstwa w roli koordynatora lub eksperta.
- Jest autorem ponad 70 opinii opracowywanych na zlecenie podmiotów gospodarczych, w tym Polskiego Komitetu Normalizacyjnego oraz autorem ekspertyz sądowych, również w roli biegłego sądowego.

adw. Marcin Barczyk

- LLM: w swojej pracy łączy przygotowanie prawnicze z doświadczeniem biznesowym, które budował w międzynarodowym środowisku (Wielka Brytania, Szwajcaria, Włochy, USA).
- Posiada ponad 7-letnie doświadczenie międzynarodowe w zakresie wprowadzania nowych marek, produktów i usług na rynek (m.in. Snowcookie i Cinnabon).
- Specjalizuje się w rozwoju i realizacji wszystkich aspektów związanych z wejściem nowego biznesu



na rynek, tworzeniem modelu biznesowego, tworzeniem programu rozwoju produktu, wdrożeniem innowacji.

- Partner w Kancelarii KBZ Żuradzka & Wspólnicy, Wiceprezes Zarządu BPE Sp. Z o.o, Członek Zarządu. Cinnabon Polska w latach 2010 -2015.

dr Michał Dudek

- Menedżer kierunku turystyka i rekreacja. Doktor nauk ekonomicznych, specjalizujący się w zagadnieniach związanych z transportem lotniczym.
- Były pracownik Międzynarodowego Portu Lotniczego Katowice w Pyrzowicach. Swoją pasję do transportu lotniczego zamienił na dysertację doktorską.
- Szczególnie interesuje się zagadnieniami procesów obsługi i bezpieczeństwa pasażerów w transporcie lotniczym oraz podmiotami i trendami kształtującymi rynek lotniczy.
- Przez ponad 8 lat pracownik sektora obsługi turystów w branży hotelarskiej i gastronomicznej. Interesuje się również zagadnieniami marketingu i aktywnej sprzedaży.