UNIWERSYTET WSB MERITO CHORZÓW KATOWICE

Akademia menedżera sprzedaży – certyfikat Franklin University

STUDIA PODYPLOMOWE

Sposób realizacji: Hybrydowe

Obszar studiów: Zarządzanie

Cechy: Od października • Polski • Certyfikat • W partnerstwie

Miasto: Chorzów/Katowice

To kierunek dla osób, które:

- zarządzają sprzedażą i koordynują pracę biur obsługi klienta,
- niedawno objęły funkcję kierownika zespołu sprzedażowego lub podobną,
- planują awans na stanowisko menedżera w strukturach sprzedaży,
- pracują jako Key Account Menedżerowie, szefowie rejonów czy liderzy zespołów,
- są dyrektorami handlowymi i chcą rozwijać wiedzę oraz doskonalić swoje kompetencje

Studia z certyfikatem Franklin University

- W trakcie studiów moduł Umiejętności negocjacyjne prowadzony jest według materiałów dydaktycznych i metodologii **Franklin University**, z wykorzystaniem case study i ćwiczeń z rynku amerykańskiego.
- Moduł kończy się zaliczeniem testu sprawdzającego.
- Uczestnicy mają możliwość wykupienia certyfikatu potwierdzającego zdobycie praktycznej wiedzy i umiejętności dostosowanych zarówno do rynku polskiego, jak i zagranicznego. Opłata za certyfikat wynosi 490 zł.

5
bezpłatnych szkoleń realizowanych online

92%
uczestników poleca studia podyplomowe.

Źródło: „Badanie satysfakcji ze studiów 2025”.

Microsoft 365

Nasi uczestnicy otrzymują darmową licencję A1, która obejmuje popularne aplikacje, takie jak Outlook, Teams, Word, PowerPoint, Excel, OneNote, SharePoint, Sway i Forms.

1
partner kierunku:
• Otawa Group

Kadra złożona z praktyków

Zajęcia prowadzą **eksperci i pasjonaci** swojej dziedziny, którzy mają realne doświadczenie.

Networking i rozwój kompetencji

Studia rozwijają kompetencje niezależnie od doświadczenia. Dzięki **interaktywnym zajęciom i wymianie doświadczeń** z innymi zyskasz wiedzę, umiejętności i cenne kontakty.

Praktyczny charakter studiów

• Studia mają formę warsztatów i gier biznesowych, **rozwijających kompetencje społeczne.**
• Uczestnicy biorą udział w **dwudniowej** grze strategicznej SALES SIMULATION.

Program studiów

9	176	12	2
Liczba miesięcy nauki	Liczba godzin zajęć	Liczba zjazdów	Liczba semestrów

Menedżer sprzedaży XXI w. (70 godz.)

1. Komunikacja (16 godz.)
2. Analiza transakcyjna w praktyce menedżera (16 godz.)

- podstawowe pojęcia analizy transakcyjnej – stany JA (Rodzic, Dorosły, Dziecko)

Dane zamieszczone w niniejszej karcie kierunku mają charakter wyłącznie informacyjny. Dane te nie stanowią oferty zawarcia umo wy 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 WSM Merito we Wrocławiu a studentem zawierana jest w formie pisemnej.

- analiza wzorców transakcyjnych – ćwiczenia praktyczne
- Drivery VS Stałe w pracy – świadome wykorzystanie swojego potencjału w kierowaniu ludźmi
- analiza gier psychologicznych – gry władzy: tworzenie konstruktywnych wzorców funkcjonowania z innymi ludźmi / pracownikami
- autodiagnoza własnego potencjału i kompetencji.

3. Dynamika grupy (10 godz.)

- zewnętrzny i wewnętrzny proces grupowy
- Imago grupy: zjawiska zachodzące w grupie, cele jawne i niejawne, normy grupowe
- role w grupie: jawna i niejawna struktura grupy, interwencja i wpływ lidera na proces grupowy.

4. Psychologiczne aspekty zarządzania zmianą (8 godz.)

- identyfikowanie przyczyn oporów własnych i podwładnych wobec zmian
- uczestnictwo w zmianach i przystosowanie się do nowych wymagań
- efektywna komunikacja w procesie zmiany
- określenie celów wprowadzanych zmian
- rozpoznawanie najczęstszych błędów w procesie zarządzania zmianą.

5. Konflikty w relacjach, jego źródła, dynamika i sposoby rozwiązywania (8 godz.)

- czym jest konflikt – różne spojrzenia
- przyczyny konfliktu
- detektory konfliktu
- dynamika rozwijania się sytuacji konfliktowej
- cechy charakterystyczne w konflikcie
- jak zabrać się do rozwiązywania konfliktu?
- nasze przekonania towarzyszące rozwiązywaniu konfliktu
- sposoby rozwiązywania konfliktów.

6. Umiejętności negocjacyjne – z certyfikatem Franklin University (12 godz.)

Emocjonalna sprzedaż (16 godz.)

1. Emocje jako bezpośrednia przyczyna działania sprzedażowego (8 godz.)
2. Emocje w reklamie, procesie ofertowania, sprzedaży, obsłudze klienta (4 godz.)
3. Inteligentny emocjonalnie menedżer sprzedaży (4 godz.)

Zarządzanie strategiczne i marketingowe (48 godz.)

1. Praca z handlowcem w terenie / coaching handlowców (8 godz.)

- planowanie coachingu w terenie
- coaching w sprzedaży - na ile ma być "coachingowy" a na ile "dyrektywny"

Dane zamieszczone w niniejszej karcie kierunku mają charakter wyłącznie informacyjny. Dane te nie stanowią oferty zawarcia umo wy 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 WSM Merito we Wrocławiu a studentem zawierana jest w formie pisemnej.

- jak się przełączyć z roli szefa na rolę coacha
- cele coachingu
- zasady wspólnej pracy u klientów (jak powinien się zachowywać szef)

2. Narzędzia w coachingu handlowym (8 godz.)

- standard wizyty handlowej, standard pracy coachingowej - kontrakt, formularz obserwacji, model grow w sprzedaży + podstawowe narzędzia coachingowe (pytania, zmiana perspektywy, "chińskie menu")
- coaching w praktyce – ćwiczenia
- błędy w coachingu sprzedażowym
- coaching sprzedażowy jako system w firmie
- przekładanie targetów liczbowych na konkretne działania sprzedażowe.

3. Gra strategiczna SALES SIMULATION (16 godz.)

Uczestnicy na zmianę wchodzą w role handlowców i klientów. Jako handlowcy walczą o zdobycie jak największego udziału w rynku. Zadania jakie zostają przed nimi postawione, to znaleźć najlepszy, najefektywniejszy sposób dotarcia do klienta i sfinalizowanie jak największej ilości transakcji. Klienci są bardzo wymagający, mają czas na wybór i z całą pewnością wybiorą handlowca, który najbardziej przekonał ich ofertą oraz podejściem do Klienta. Gracze mogą stosować różne strategie.

4. Finansowe aspekty sprzedaży (16 godz.)

- podstawowe pojęcia finansowe (marża, narzut, P&L, bilans) jako elementarna wiedza menedżerów sprzedaży
- rentowność klientów, CLV
- mechanizmy zarządzania ceną: tworzenie cenników, obniżki i podwyżki cen i ich implikacje finansowe
- finansowe konsekwencje zmian w strukturze sprzedaży (struktura klientów i produktów)
- strategie cenowe, negocjacje cenowe, matematyka finansowa (co menedżer sprzedaży powinien umieć wyliczyć)
- sprzedażowo-finansowe KPI
- dystrybucja czyli wybór modelu i specyfika zarządzania poszczególnymi modelami od strony sprzedaży, dystrybucja bezpośrednia, mieszana, pośrednia, numeryczna, sposób budowania dystrybucji.

Zarządzanie zespołem sprzedaży (40 godz.)

1. Dobór członków zespołu handlowego – rekrutacja i selekcja oraz narzędzia oceny kandydatów (8 godz.)

- proces rekrutacji w sprzedaży
- rola działu personalnego i jego wsparcie w procesie rekrutacji
- analiza i opis stanowiska pracy oraz budowa profilu kandydata do pracy w sprzedaży

Dane zamieszczone w niniejszej karcie kierunku mają charakter wyłącznie informacyjny. Dane te nie stanowią oferty zawarcia umo wy 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 WSM Merito we Wrocławiu a studentem zawierana jest w formie pisemnej.

- metody, techniki oraz narzędzia selekcji
- zatrudnienie oraz adaptacja na stanowisku pracy.

2. Budowa zespołu sprzedaży (8 godz.)

- definiowanie oczekiwanego potencjału zespołu
- role zespołowe a dobór członków zespołu
- typologie pracowników ze względu na ich osobowość
- synergia i współpraca w zespole.

3. Zarządzanie zespołem sprzedaży (8 godz.)

- menedżer zespołu jego liderem – efektywne kształtowanie przywództwa
- przywództwo sytuacyjne a etapy rozwoju zespołu i jego jednostek
- organizacja pracy zespołowej
- style zarządzania oraz style komunikacji lidera
- narzędzia rozwojowe pracowników – od wykładu po mentoring, coaching i wymianę doświadczeń
- ewaluacja, kontrola i rozliczanie pracowników zespołu
- zarządzanie zmianą i konfliktami w zespole.

4. Motywacyjne systemy wynagrodzeń sprzedawców (8 godz.)

- rola lidera w motywowaniu
- źródła motywacji oraz hierarchia potrzeb jednostki
- dynamika zespołu a sposoby motywowania
- osobowość a motywacja
- motywacja a zaangażowanie
- systemy motywacyjne i programy wynagrodzeń.

5. Rozliczanie pracy sprzedawcy na bieżąco oraz rola systemu ocen okresowych (8 godz.)

- bieżąca ocena pracy, czyli informacja zwrotna oraz stała ocena potencjału pracowników
- znaczenie systemu ocen pracowniczych
- organizacja procesu oceny
- wykorzystanie wyników oceny a rozwój pracownika w kontekście jego ścieżki kariery.

Egzamin (2 godz.)

Test sprawdzający wiedzę po I semestrze i test sprawdzający wiedzę po II semestrze.

Partner programu

Dane zamieszczone w niniejszej karcie kierunku mają charakter wyłącznie informacyjny. Dane te nie stanowią oferty zawarcia umo wy 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 WSM Merito we Wrocławiu a studentem zawierana jest w formie pisemnej.

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**.
- Pracodawca może dofinansować Ci studia, otrzymując dodatkową zniżkę w ramach **Programu Firma**.
- Warto sprawdzić możliwości dofinansowania z **KFS**.

Dowiedz się więcej

Czego się nauczysz?

- Dowiesz się jak **wykorzystywać emocje**, by osiągać sukces w sprzedaży i zarządzaniu zespołem.
- Zrozumiesz wzorce komunikacyjne dzięki modelom **Analizy Transakcyjnej** i indywidualnej diagnozie.
- Poznasz zasady **inteligencji emocjonalnej**, by budować relacje i otwartą komunikację w zespole.
- Nauczysz się od **praktyków** m.in. planowania sprzedaży, wyznaczania celów i kontroli ich realizacji.
- Przećwiczysz kluczowe aspekty **rozmów handlowych, finalizacji sprzedaży i egzekwowania należności**.
- Zdobędziesz wiedzę o **rekrutacji, kierowaniu zespołami, przywództwie i skutecznym motywowaniu.**

Wykładowcy

dr Grzegorz Wudarzewski

- Doktor nauk ekonomicznych w dyscyplinie nauk o zarządzaniu, 22-letnie doświadczenie dydaktyczne (poziomy: MBA, Podyplomowy, Licencjacki, Magisterski). Nagrodzona praca doktorska

Dane zamieszczone w niniejszej karcie kierunku mają charakter wyłącznie informacyjny. Dane te nie stanowią oferty zawarcia umo wy 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 WSM Merito we Wrocławiu a studentem zawierana jest w formie pisemnej.

na UE we Wrocławiu.

- Praktyk, ekonomista, specjalista w obszarze zarządzania i psychologii, trener szkoleniowy, konsultant, doradca dla firm w zakresie praktyk zarządzania i doboru personelu, certyfikowany diagnosta.
- Od 25 współpracuje z wieloma firmami konsultingowymi, m. innymi: Adviser, Vademecum, PTE, Vento, Econtrade, SJOS, Accord Next, Sygma, Logintrade, Argumentum Event, AID System Consulting, Otrek.
- Projekty i szkolenia dla: Alupast, Auto Group, Bank Zachodni, Poczta Polska, Luvena, PARAPETY Pietrucha, Elektrociepłownie Elektrownie, ZEM Duszniki, Suzuki Motor Polska, Takata Petri Polska, Gotec.

Dane zamieszczone w niniejszej karcie kierunku mają charakter wyłącznie informacyjny. Dane te nie stanowią oferty zawarcia umo wy 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 WSM Merito we Wrocławiu a studentem zawierana jest w formie pisemnej.