

Strategie i techniki sprzedaży - studia dofinansowane z EFS

- Specjalność - studia I stopnia

Kierunek: Marketing i sprzedaż - studia dofinansowane z EFS

DOFINANSOWANE OD PAŹDZIERNIKA Studia licencjackie

Czego nauczysz się wybierając tę specjalność?

Specjalność na tym kierunku jest dofinansowana ze środków Unii Europejskiej - Europejskiego Funduszu Społecznego, w ramach projektu: „SMART EDUCATION - Kształcenie wyższe w dobie innowacji cyfrowych” (POWR.03.05.00-00-2004/18). Oznacza to, że poza promocjami wynikającymi z regulaminu promocji możesz zapłacić mniej.

Poznasz techniki sprzedaży pośredniej i bezpośredniej.

Dowiesz się, jaka jest typologia klienta.

Opanujesz techniki psychologii sprzedaży.

Nauczysz się obsługi programów i aplikacji wspierających sprzedaż (CRM, Xtensio, Saleshandy, Convertable).

Zdobędziesz wiedzę na temat budowy i wspierania struktur handlowych.

Zaznajomisz się w jaki sposób prowadzić negocjacje.

Co jeszcze powinieneś wiedzieć?

W trakcie nauki otrzymasz profesjonalne narzędzia komunikacji marketingowej

-Bezpłatny 2 miesięczny dostęp do platformy służącej komunikacji

public relations PROWLY,

-Bezpłatny 2 miesięczny dostęp do narzędzi monitorowania internetu i

social media BRAND24.

Program kształcenia został przygotowany z ekspertami na co dzień zajmującymi się obsługą przedsiębiorstw w zakresie nowoczesnego marketingu, innowacyjnych strategii biznesowych i komunikacji z rynkiem opartej na nowych technologiach.

Wśród naszych partnerów biznesowych, znajdują się takie firmy jak: APA Group, GONG, Hilti, Mediafeed.pl, Mediamass, Prowly, Teb Akademia.

Odwieczna rywalizacja działów marketingu i sprzedaży nigdy nie wychodzi na dobre przedsiębiorstwu, które staje się ofiarą niezrozumienia potrzeb pracowników handlu i promocji.

Praca dla Ciebie:

specjalista ds. sprzedaży
lider zespołu sprzedażowego
doradca klienta
reprezentant firmowy
specjalista ds. eksportu
menedżer produktu.



"

„Od dzieciństwa pasjonował mnie teatr. Chętnie brałam udział w szkolnych przedstawieniach i konkursach recytatorskich. W trakcie studiów w chorzowskiej WSB należałam do grupy teatralnej «PoZa». Oprócz teatru interesowały mnie kreatywne formy edukacji. Zastanawiałam się, jak mogę połączyć te dwie dziedziny. Poszukiwania sprawiły, że trafiłam na dramę – metodę edukacyjną, w której wykorzystuje się naturalne zdolności człowieka do wchodzenia w role. Wczucie się w fikcyjne sytuacje problemowe pomaga w znajdowaniu kreatywnych rozwiązań w realnych sytuacjach i znacznie przyspiesza proces uczenia się. To dzięki dramie ludzie mogą lepiej poznać siebie i zarządzać swoim potencjałem. Kiedy ukończyłam Szkołę Dramy Stosowanej, postanowiłam założyć własną fundację. Tak właśnie powstało Centrum Rozwoju NoDrama. Pierwsze warsztaty zorganizowałam dla studentów mojej uczelni, a dotyczyły one przełamywania barier w komunikacji w języku angielskim”.

"

Agnieszka Pryca

Absolwentka studiów I stopnia, trener dramy, certyfikowany coach grupowy i zespołowy, prezes zarządu Centrum Rozwoju NoDrama

Program studiów

Przedmioty podstawowe i kierunkowe:

Język obcy
Podstawy socjologii
Podstawy komunikacji
Podstawy psychologii
Ochrona własności intelektualnej
Podstawy technologii informacyjnej i aplikacji biurowych
Podstawy prawa
Podstawy zarządzania
Mikroekonomia
Podstawy marketingu
Badania marketingowe
Zarządzanie marką
Nauka o organizacji
Podstawy finansów
Środki i techniki sprzedaży
Negocjacje w biznesie
Komunikacja marketingowa
Nowoczesne technologie w marketingu i sprzedaży
Psychologia marketingu i sprzedaży
Zarządzanie projektami
Zarządzanie jakością
Zachowania konsumentów
Metody efektywnego uczenia się i tworzenia prac projektowych
Wprowadzenie do pracy dyplomowej
Wprowadzenie na rynek pracy
Ćwiczenia do wyboru
Wykład monograficzny
Wychowanie fizyczne
BHP

Przedmioty specjalnościowe:

Zarządzanie sektorem usług
Psychologia reklamy i konsumenta
Public relations

Merchandising
Teoria i praktyka podejmowania decyzji
Plan sprzedażowy
Środki i techniki reklamy
Mechanizmy rynków finansowych
Wywieranie wpływu i psychomanipulacje
Sprzedaż w mediach społecznościowych

Wykładowcy

dr Kazimiera Kotra

Ekonomista. Konsultant w zakresie zarządzania marką i strategii marketingowych m.in. w firmie A&K Luxury. Aktywny członek Śląskiego Towarzystwa Marketingowego Group. Posiada liczne certyfikaty, m.in. Społecznej Akademii Nauk oraz Centrum Szkoleń i Psychologii Biznesu.

mgr Kinga Religa

Dyrektor Agencji Komunikacji Marketingowej Business Consulting w Katowicach. Jest odpowiedzialna za realizację projektów z zakresu komunikacji marketingowej. Zaangażowana w przedsięwzięcia związane z marketingiem terytorialnym oraz promocją miast i regionów. Absolwentka kursu Professional Diploma in Marketing. Posiada międzynarodowy dyplom kompetencji marketingowych The Chartered Institute of Marketing in London. Naukowo realizuje się w obszarze komunikacji marketingowej. Współautorka książki „Szukając klienta. Jak rozpoznać potencjalnego nabywcę i nie wpadać w pułapkę sprzedawania wszystkim” będącej praktycznym, sprzedażowo-marketingowym spojrzeniem na rynek i klienta.

dr Łukasz Makowski, prof. UWSB Merito

Menedżer, doradca i trener biznesu z zakresu: zarządzania przedsiębiorstwem, marketingu, PRu, sprzedaży, negocjacji, komunikacji oraz innych. Od roku 2010 prodziekan Uniwersytetu WSB Merito Chorzów. Autor oraz recenzent wielu publikacji z zakresu zarządzania, polityki i gospodarki. Członek Rady Programowej specjalistycznych wydawnictw. W 2008 oraz 2010 roku odbył staż naukowy w Uniwersytecie Łotwy w Rydze. Zdobywca grantu naukowego Ministra Nauki i Szkolnictwa Wyższego. Menedżer i redaktor pisma przemysłowo-gospodarczego (2004–2007), dyrektor generalny, dyrektor produktu oraz sieci sprzedaży w latach 2004, 2007–2010.

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.

Partnerzy kierunku

mediamass.

MEDIAFEED.



M CENTRUM ROZWOJU
SZKÓŁ WYŻSZYCH MERITO

APAGROUP

Special promotion for candidates.

Nie czekaj, zapisz się online. Pierwsi korzystają najwięcej!

Zapisując się do 27 maja, zyskujesz:

800 zł dzięki zniżce w czesnym, która na studiach I stopnia rozliczana jest na pierwszym roku studiów, obniżając proporcjonalnie każdą kolejną ratę czesnego.

Dodatkowo jesteś zwolniony(-na) z opłaty wpisowej w wysokości 85 zł.

do 27 maja
czesne już od
328 zł ~~395 zł~~
miesięcznie