

Menedżer sprzedaży

STUDIA I STOPNIA - SPECJALNOŚĆ

Forma: Niestacjonarne • Stacjonarne

Sposób realizacji: Hybrydowe • Tradycyjne

Cechy: Studia I stopnia licencjackie • Od października • Polski • 6 semestrów

Miasto: Gdańsk



Czego się nauczysz?

- **Poznasz techniki zarządzania zespołem sprzedażowym.** Nauczysz się skutecznie motywować pracowników, wyznaczać cele i monitorować ich realizację, by zwiększać wyniki sprzedaży.
- **Opanujesz sztukę budowania strategii sprzedażowych.** Dowiesz się, jak planować działania sprzedażowe, by osiągać założone cele i rozwijać działalność firmy.
- **Nauczysz się zarządzać działami sprzedaży.** Poznasz zasady organizacji i funkcjonowania struktur sprzedażowych, które wspierają efektywność działań biznesowych.
- **Zgłębisz techniki sprzedaży i negocjacji.** Dowiesz się, jak prowadzić rozmowy z klientami i finalizować transakcje, jednocześnie budując długotrwałe relacje.
- **Weźmiesz udział w warsztatach budowania ofert sprzedażowych.** Zdobędziesz umiejętności projektowania ofert, które przyciągają klientów i wyróżniają się na tle konkurencji.
- **Poznasz nowoczesne narzędzia e-commerce.** Nauczysz się administrować sklepami internetowymi i prowadzić działania sprzedażowe w przestrzeni cyfrowej.

Praca dla Ciebie

- **Pracuj jako key account manager.** Zajmuj się budowaniem relacji z kluczowymi klientami firmy, negocjuj kontrakty i dbaj o rozwój współpracy, która przynosi długofalowe korzyści.
- **Zatrudnij się jako business development manager.** Opracowuj strategię rozwoju firmy, identyfikuj nowe możliwości rynkowe i wdrażaj innowacyjne rozwiązania wspierające sprzedaż.
- **Bądź sales operations managerem.** Zarządzaj operacjami sprzedażowymi, usprawniaj procesy i analizuj dane, aby zwiększać efektywność działań handlowych
- **Pracuj jako e-commerce manager.** Prowadź działania sprzedażowe w sklepach internetowych, nadzoruj kampanie promocyjne i dbaj o optymalizację doświadczeń klientów.
- **Zostań regional sales managerem.** Kieruj zespołami sprzedażowymi na określonym terenie, realizując plany sprzedażowe i budując relacje z partnerami biznesowymi.
- **Zatrudnij się jako specjalista ds. zarządzania relacjami z klientami.** Analizuj potrzeby klientów, twórz oferty dostosowane do ich oczekiwań i dbaj o ich satysfakcję.

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

- Podstawy ekonomii
- Badania marketingowe
- Projektowanie strategii marketingowych i medialnych
- Etyka w biznesie
- Negocjacje w biznesie
- Socjologia w biznesie
- Podstawy zarządzania
- Zarządzanie zespołem
- Psychologia w marketingu i sprzedaży
- Podstawy prawa w biznesie
- Podstawy metod ilościowych
- Marketing na rynkach międzynarodowych

Wybrane zajęcia specjalnościowe

- Organizacja działu sprzedaży,
- Zarządzanie sprzedażą i relacjami,
- Techniki sprzedaży,
- Zarządzanie zespołem sprzedażowym,
- Merchandising,
- Budowanie ofert sprzedażowych - warsztaty



Nauka języka obcego

Na studiach stacjonarnych:

- 240 godzin nauki jednego języka obcego (60 godzin w semestrze, od 2 do 5 semestru).

Na studiach niestacjonarnych:

- 64 godziny nauki jednego języka obcego w 2 i 3 semestrze.

Możesz wybrać: j. angielski, j. niemiecki, j. hiszpański, j. rosyjski.

Praktyki i staże

Praktyki studenckie to ważny element studiów. Studenci studiów licencjackich oraz jednolitych studiów magisterskich realizują **960 godzin dydaktycznych praktyk** (24 tygodnie), (tj. 720 godzin zegarowych), zdobywając doświadczenie 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

Aby zostać studentem **studiów I stopnia (licencjackich lub inżynierskich)** na Uniwersytecie WSB Merito, należy:

- ukończyć szkołę średnią,
- zdać maturę i uzyskać świadectwo dojrzałości,
- złożyć komplet wymaganych dokumentów,
- spełnić wymogi wynikające 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 w pierwszym semestrze nawet za darmo.
- Możesz otrzymać te same stypendia, co studenci uczelni publicznych, w tym naukowe, sportowe, socjalne i zapomogi.
- 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



kalendrzowy 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.