UNIWERSYTET WSB MERITO ŁÓDŹ
wcześniej Wyższa Szkoła Bankowa

Menedżer sprzedaży

STUDIA PODYPLOMOWE

Miasto: Łódź

Program studiów

- Psychologia sprzedaży
- Osobowość w komunikacji w zarządzaniu ludźmi i sprzedaży
- Efektywna komunikacja z klientem
- Budowanie świadomości biznesowej
- Negocjacje biznesowe
- Wprowadzanie nowego produktu na rynek
- Trening menedżerski

Zasady rekrutacji

Aby zostać **studentem studiów II stopnia** na Uniwersytecie WSB Merito, należy:

- **ukończyć studia I stopnia** (licencjackich lub inżynierskich),
- złożyć **komplet wymaganych dokumentów,**
- spełnić wymogi wynikające z zasad rekrutacji.

Dowiedz się więcej

Czesne, stypendia i zniżki

- 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.
- Czesne to więcej niż myślisz: **praktyczna wiedza, narzędzia i zasoby cyfrowe oraz wsparcie na każdym etapie studiów**.

Dowiedz się więcej

Studia „Menedżer sprzedaży” są skierowane do **obecnych i przyszłych kierowników działów sprzedaży**, handlowców, przedstawicieli handlowych oraz osób odpowiedzialnych za rozwój strategii sprzedażowej i zespoły sprzedażowe. To idealna propozycja dla tych, którzy **chcą wzmocnić swoje kompetencje** menedżerskie i sprzedażowe oraz skutecznie zarządzać relacjami z klientami.

To kierunek dla osób, które:

- są obecnymi lub przyszłymi **kierownikami działów sprzedaży,**
- są handlowcami lub **przedstawicielami handlowymi,**
- odpowiadają za strategię sprzedaży i zespoły sprzedażowe,
- chcą **wzmocnić kompetencje** menedżerskie i sprzedażowe,
- chcą skutecznie zarządzać relacjami z klientami.

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 Łodzi, studentem zawierana jest w formie pisemnej.

Korzyści:

W trakcie studiów na tym kierunku:

- Nauczysz się skutecznie zarządzać procesem sprzedaży oraz zespołem handlowym z wykorzystaniem nowoczesnych narzędzi i technik menedżerskich.
- Rozwiniesz umiejętności z zakresu psychologii sprzedaży, efektywnej komunikacji z klientem oraz prowadzenia negocjacji biznesowych.
- Poznasz **metody wprowadzania nowych produktów** na rynek oraz budowania świadomości biznesowej – kluczowej dla każdego lidera sprzedaży.
- Zdobędziesz praktyczne doświadczenie w ramach **treningu menedżerskiego,** które pomoże Ci podejmować lepsze decyzje i zwiększać efektywność działań sprzedażowych.

Czego się nauczysz?

- Skutecznie zarządzać **procesem sprzedaży** i zespołem handlowym z użyciem nowoczesnych narzędzi i technik menedżerskich.
- Rozwijać umiejętności psychologii sprzedaży, prowadzić rozmowy z klientem i negocjacje biznesowe.
- **Wprowadzać nowe produkty** na rynek oraz budować świadomość biznesową lidera sprzedaży.
- Zdobywać **praktyczne doświadczenie** w treningu menedżerskim, by podejmować lepsze decyzje i zwiększać efektywność sprzedaży.

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 Łodzi, studentem zawierana jest w formie pisemnej.