

Strategie i techniki sprzedaży

STUDIA I STOPNIA - SPECJALNOŚĆ

Forma: Niestacjonarne • Stacjonarne

Sposób realizacji: Hybrydowe

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

Miasto: Łódź



Czego się nauczysz?

- Poznasz **techniki sprzedaży pośredniej i bezpośredniej**. Nauczysz się efektywnie realizować cele handlowe w różnorodnych środowiskach sprzedażowych.
- Dowiesz się, jaka jest **typologia klienta**. Poznasz sposoby analizy zachowań konsumentów, co pozwoli Ci lepiej dostosować oferty do ich potrzeb.
- Opanujesz **techniki psychologii sprzedaży**. Nauczysz się, jak wpływać na decyzje zakupowe klientów, wykorzystując wiedzę z zakresu psychologii.
- Nauczysz się obsługi **programów i aplikacji wspierających sprzedaż**. Zdobędziesz praktyczne umiejętności w korzystaniu z nowoczesnych narzędzi IT.
- Zdobędziesz wiedzę na temat **budowy i wspierania struktur handlowych**. Nauczysz się organizować i zarządzać zespołami handlowymi w firmach.
- Poznasz skuteczne metody prowadzenia **negocjacji handlowych**. Nauczysz się budować relacje i osiągać korzystne porozumienia z klientami.

Praca dla Ciebie

- Pracuj jako **specjalista ds. sprzedaży**. Twórz oferty handlowe, negocjuj warunki współpracy i realizuj plany sprzedażowe w dynamicznych zespołach.
- Zostań **key account managerem**. Buduj relacje z kluczowymi klientami, dbaj o ich potrzeby i rozwijaj długoterminową współpracę biznesową.
- Zatrudnij się jako **menedżer zespołu sprzedaży**. Zarządzaj działaniami sprzedażowymi, planuj strategię i motywuj zespół do osiągnięcia ambitnych celów.
- Bądź **doradcą klienta strategicznego**. Analizuj potrzeby klientów i dostarczaj spersonalizowane rozwiązania, zwiększając ich zadowolenie i lojalność.
- Pracuj jako **specjalista ds. negocjacji handlowych**. Odpowiadaj za prowadzenie rozmów biznesowych, osiągając korzystne warunki umów dla obu stron.
- Zostań **koordynatorem ds. projektów handlowych**. Planuj i nadzoruj realizację inicjatyw sprzedażowych, zwiększając efektywność działań 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

- Język obcy
- Podstawy socjologii
- Podstawy psychologii
- Różnice kulturowe
- Grafika menedżerska i prezentacyjna
- Zarządzanie karierą
- Komunikacja interpersonalna
- Podstawy prawa handlowego
- Finanse
- Podstawy zarządzania
- Zarządzanie produktem
- Zachowania konsumentów
- Zarządzanie zespołem
- Marketing B2B
- Badania marketingowe
- Negocjacje w biznesie
- Strategie sprzedaży
- Logistyka marketingowa
- Analiza rynku i konkurencji
- Techniki sprzedaży
- Global Marketing



Wybrane zajęcia specjalnościowe

- Promocja sprzedaży
- E-commerce i handel elektroniczny
- Sprzedaż w branży usługowej
- Tworzenie ofert sprzedażowych
- Przywództwo i menadżer sprzedaży
- Zarządzanie relacjami z klientami
- Sprzedaż B2B i B2C

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. rosyjski.

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

Egzamin dyplomowy polega na obronie przygotowanego przez Ciebie projektu, który rozwiązuje wybrany problem praktyczny lub teoretyczny związany z kierunkiem studiów. Podczas obrony prezentujesz wyniki swojej pracy, oparte na analizie literatury, własnych badaniach oraz autorskich wnioskach. Komisja ocenia Twoje kompetencje, wiedzę i umiejętność samodzielnego rozwiązywania problemów.





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 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](#)

Wykładowcy

mgr Katarzyna Staniszevska, Menedżer kierunku

- Jej obszary zainteresowań to marketing strategiczny, kultura organizacyjna, zarządzanie w firmach rodzinnych, rozwój małych i średnich przedsiębiorstw w kontekście otoczenia społeczno-gospodarczego.
- Autorka i współautorka kilkunastu publikacji naukowych, głównie z obszaru zarządzania i marketingu. Brała udział oraz organizowała kilkadziesiąt konferencji naukowych krajowych i międzynarodowych.
- Ponad 15-letnie doświadczenie akademickie w nauczaniu i koordynowaniu kierunków studiów (m.in. Marketing i sprzedaż, Logistyka), Współopiekunka Koła Naukowego i uczestniczka projektów uczelnianych.
- Posiada doświadczenie w nauczaniu stacjonarnym, hybrydowym i zdalnym, poparte licznymi certyfikatami dydaktycznymi.

prof. dr hab. Jolanta Ciak

- Zajmuje się finansami publicznymi. Autorka ponad 130 publikacji o deficycie budżetowym, długu publicznym, bankructwach, bezpieczeństwie finansowym i audycie wewnętrznym w JSFP.
- Absolwentka Uniwersytetu Mikołaja Kopernika w Toruniu (magisterium, doktorat) oraz Szkoły Głównej Handlowej w Warszawie (habilitacja). Recenzentka prac licencjackich, magisterskich i doktorskich.
- Autorka książek: Polityka budżetowa (2002), Źródła finansowania deficytu budżetu państwa w Polsce (2012) oraz nagrodzonej w 2024 r. Bankructwa. Państwa i samorządy (2023).
- Współautorka: Współczesne wyzwania gospodarki, Bezpieczeństwo finansów publicznych, Podstawy finansów publicznych i ubezpieczeń społecznych, Etyka zawodowa w rachunkowości w dobie cyfryzacji.



dr Piotr Sieńko

- Absolwent siedmiu kierunków studiów, doktor nauk humanistycznych. Adiunkt w Instytucie Nauk o Człowieku w UWSB Merito w Toruniu. Ukończył liczne kursy i szkolenia w zakresie przywództwa, mediów etc.
- Pełnił różne funkcje na uczelniach, pracował w mediach, a wcześniej był profesjonalnym siatkarzem, traktując sport nie tylko jako pasję, ale także jako ważny element życia zawodowego.
- Autor artykułów w wysokopunktowanych czasopismach i monografiach. Uczestnik ogólnopolskich i międzynarodowych konferencji naukowych.
- Dysponuje doświadczeniem pracy w ogólnopolskich mediach jako komentator sportowy w Polsacie Sport. Prowadzi warsztaty w zakresie równego traktowania.

dr Andrzej Marjański

- Doktor nauk o zarządzaniu, związany z Uniwersytetem WSB Merito od 2022 roku. Jego zainteresowania naukowe oraz działalność ekspercka związane są z firmami rodzinnymi oraz zarządzaniem kryzysowym.
- Praktyk biznesu. Prowadzi przedsiębiorstwo rodzinne oraz jest wiceprzewodniczącym rady nadzorczej Powiatowego Centrum Zdrowia sp. z o.o. w Brzezinach i Rady Naukowej Związku Rzemiosła Polskiego.
- Członek IFERA – International Family Enterprise Research Academy, International Atlantic Economic Society (USA), Polskiego Towarzystwa Ekonomicznego, Family Business Research Network – FaBeRNET.
- Autor, współautor i redaktor ponad 100 publikacji dotyczących zarządzania, sukcesji i strategii rozwoju w firmach rodzinnych oraz zarządzania przedsiębiorstwami i zarządzania kryzysowego.

dr Agnieszka Dorożyńska

- Specjalizuje się w badaniach nad umiędzynarodowieniem przedsiębiorstw, zarządzaniem finansami firm oraz zarządzaniem projektami, łącząc perspektywę naukową z praktyką biznesową.
- Doświadczony ekspert w tworzeniu strategii umiędzynarodowienia przedsiębiorstw, opracowywaniu biznesplanów oraz zarządzaniu projektami, wspierający rozwój organizacji na rynkach międzynarodowych.
- Współautor nagrodzonych podręczników akademickich, cenionych za praktyczne podejście do tematu i wysoką wartość dydaktyczną wspierającą rozwój studentów i specjalistów.
- Współpracuje z przedsiębiorstwami w zakresie aplikowania o dotacje i ich rozliczania, wspierając firmy w pozyskiwaniu finansowania oraz skutecznym zarządzaniu środkami.

mgr Justyna Marjańska-Potakowska

- Jej obszar zainteresowań obejmuje małe i średnie przedsiębiorstwa, firmy rodzinne oraz kulturę organizacyjną, ze szczególnym uwzględnieniem ich rozwoju i funkcjonowania w biznesie.
- Wykładowczyni od 2009 roku, od 2022 związana z Uniwersytetem WSB Merito w Toruniu.



Menedżer kierunku zarządzanie od 2022 roku oraz obszaru media i komunikacja w biznesie od 2024 roku.

- Autorka i współautorka kilkunastu artykułów naukowych poświęconych zagadnieniom z zakresu zarządzania i biznesu, w których łączy perspektywę teoretyczną z praktycznymi rozwiązaniami.