

# Zarządzanie sprzedażą

STUDIA I STOPNIA - SPECJALNOŚĆ

**Forma:** Niestacjonarne

**Sposób realizacji:** Hybryda Smart • Hybrydowe

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

**Miasto:** Łódź



## Czego się nauczysz?

- Poznasz techniki sprzedaży pośredniej i bezpośredniej, które zwiększą Twoją **skuteczność na rynku handlowym**.
- Zrozumiesz typologię klienta, co pozwoli Ci dostosować formę i treść komunikacji do indywidualnych **potrzeb**.
- Opanujesz techniki psychologii sprzedaży, które pomogą Ci skuteczniej prowadzić negocjacje i **budować relacje z klientami**.
- Nauczysz się obsługi nowoczesnych programów i aplikacji wspierających procesy sprzedażowe oraz **zarządzanie strukturami**.
- Dowiesz się, jak budować i **wspierać struktury** handlowe w dynamicznie zmieniającym się środowisku biznesowym.
- Poznasz instrumenty marketingowe wspierające aktywizację sprzedaży i **rozwój przedsiębiorstw handlowych**.

## Praca dla Ciebie

- Jako **specjalista(-tka) ds. sprzedaży** odpowiadasz za rozwój strategii handlowych i realizację celów sprzedażowych w różnych branżach rynkowych.
- Jako **lider(-ka) zespołu sprzedażowego** motywujesz i koordynujesz działania handlowców, dbając o realizację celów organizacji.
- Jako **doradca klienta** pomagasz konsumentom w wyborze produktów i usług, budując pozytywne relacje z klientami firmy.
- Jako **reprezentant(-ka) firmowy(-a)** promujesz produkty i usługi na wydarzeniach branżowych oraz w kontaktach biznesowych bezpośrednich.
- Jako **specjalista(-tka) ds. eksportu** rozwijasz współpracę z zagranicznymi klientami i organizuje procesy eksportowe dla firm.
- Jako **menedżer(-ka) produktu** tworzysz strategię rozwoju produktów i odpowiadasz za ich pozycjonowanie na rynku globalnym.

## 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.
- **Staż i praktyki** – doświadczenie w firmach.
- **Wykłady z praktykami** – eksperci z rynku.
- **Nowoczesne narzędzia** – aktualne technologie.
- **Case studies** – analiza realnych przypadków.

## Wybrane zajęcia kierunkowe

- 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

## Wybrane zajęcia specjalnościowe

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

## 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

Studia licencjackie trwają trzy lata (sześć semestrów) i kończą się egzaminem dyplomowym. Absolwenci mogą ubiegać się o pracę, w której wymagane jest wykształcenie wyższe, kontynuować naukę na studiach magisterskich, magisterskich z podyplomowymi, podyplomowych lub MBA.

### 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](#)

## 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 kalendarzowy 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.

## Wykładowcy



## **mgr Katarzyna Staniszevska**

- 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, długi 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 czasopiśmie i monografii. 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.