

Akademia menedżera sprzedaży

- Kierunek - studia poddyplomowe

Hybrydowe 2 semestry Certyfikat

Opis kierunku

Studia w formule hybrydowej.

Nową wiedzę i umiejętności zdobywasz, dzięki zajęciom realizowanym w formie hybrydowej. Część zajęć będzie odbywać się w formie tradycyjnej w salach wykładowych, a część w formie online na platformie MS Teams. W zajęciach uczestniczysz zgodnie z ustalonym harmonogramem zjazdów.

Podejście do sprzedaży towarów i usług podlega dynamicznym zmianom. Dziś już zupełnie inaczej niż chociażby w XX wieku podchodzi się do sposobów docierania do klienta. Obecnie dużo większe znaczenie ma wykorzystywanie emocji, technik komunikacyjnych i najnowocześniejszych technologii. O wiele więcej wiemy też o finansach, technikach sprzedaży czy psychologii handlu. Aby być na bieżąco, a przez to skutecznym sprzedawcą, nie można ustawać w samodoskonaleniu.

Menedżer sprzedaży ma jednak znacznie szerszy zakres obowiązków – do jego zadań należy też rekrutacja pracowników, budowanie zespołu, podnoszenie skuteczności handlowców, planowanie działań sprzedażowych, motywowanie pracowników, szkolenie ich, by również podążali za najnowszymi trendami sprzedażowymi i marketingowymi.

Podczas studiów na kierunku „Akademia menedżera sprzedaży” wyposażymy Cię w praktyczne kompetencje, które są kluczowe w nowoczesnym zarządzaniu zespołem sprzedażowym, wskażemy drogę do rozwoju osobistych zasobów i kompetencji w kierowaniu ludźmi, a także zapoznamy Cię z najnowszymi koncepcjami, dzięki którym stworzysz skuteczny zespół sprzedażowy.

Cel studiów

Kierunek „Akademia menadżera sprzedaży” jest kierunkiem wychodzącym poza schematy. Jest intensywnie, jest angażująco i dzięki temu absolwenci są uzbrojeni w wiedzę i narzędzia, które od razu mogą zastosować w swoich firmach, zwłaszcza, że są one dopasowane do bieżących wyzwań rynkowych. Program został tak przygotowany, aby rozwijać zarówno umiejętności sprzedażowe, negocjacyjne, jak również menadżerskie. Zatem absolwenci podczas kilku miesięcy pracy przechodzą bardzo mocny rozwój swoich kompetencji. Naszymi wykładowcami są tylko praktycy, osoby, które uczą, przede wszystkim bazując na własnym doświadczeniu. Dlatego z pełnym przekonaniem możemy powiedzieć, że studia „Akademia menadżera sprzedaży” to 100% praktyki.

Korzyści

- Doskonałe umiejętności sprzedażowe
- Umiejętność kreowania skutecznych działów handlowych
- Umiejętność prowadzenia całego procesu sprzedaży oraz negocjacji
- Wiedza o najnowszych narzędziach menedżerskich
- Praktyczne umiejętności zarządzania ludźmi
- Wiedza o tym, jak działa e-commerce
- Nauka skutecznych metod przeniesienia biznesu do Internetu
- Certyfikaty Franklin University w zakresie Coachingu i Negocjacji
- Doskonały kontakt i relacje z innymi menedżerami sprzedaży – uczestnikami i absolwentami AMS

Dla kogo?

Studia kierowane są do:

- menadżerów sprzedaży,
- specjalistów ds. sprzedaży i marketingu,
- osób zajmujących się tworzeniem i realizacją strategii sprzedaży,
- przedstawicieli i doradców handlowych,
- właścicieli firm handlowych, produkcyjnych i usługowych

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 Iodź a studentem zawierana jest w formie pisemnej.

Opinie

"

Kierunek Akademia Menadżera Sprzedaży jest kierunkiem wychodzącym poza schematy. Jest intensywnie, jest angażująco i dzięki temu absolwenci są uzbrojeni w wiedzę i narzędzia, które od razu mogą zastosować w swoich firmach, zwłaszcza, że są one dopasowane do bieżących wyzwań rynkowych. Program został tak przygotowany, aby rozwijać zarówno umiejętności sprzedażowe, negocjacyjne, jak również menadżerskie. Zatem absolwenci podczas kilku miesięcy pracy przechodzą bardzo mocny rozwój swoich kompetencji. Naszymi wykładowcami są tylko praktycy, osoby, które uczą przede wszystkim bazując na własnym doświadczeniu. Dlatego z pełnym przekonaniem możemy powiedzieć, że studia Akademia Menadżera Sprzedaży to 100% praktyki.

"

Ewa Baryła

opiekun kierunku

Program studiów

Program studiów podyplomowych na kierunku **Akademia menedżera sprzedaży.**



Liczba miesięcy nauki:
9



Liczba godzin: **171**



Liczba zjazdów: **10**



Liczba semestrów: **2**

Organizacja sprzedaży: (45 godz.)

Zarządzanie strategiczne sprzedażą.

Strategie sprzedaży – tworzenie i realizacja.

Tworzenie planu sprzedaży, kontrola, analiza, stymulacja wyników.

Zarządzanie kanałami dystrybucji.

Finanse.

Proces sprzedaży: (35 godz.)

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 lodz a studentem zawierana jest w formie pisemnej.

Psychologia zachowań klientów.

Typy osobowości klientów – Badanie osobowości zawodowej FACET 5.

Proces sprzedaży według ZŁOTEGO STANDARDU 9Z.

Kluczowe umiejętności negocjacyjne – moduł z możliwością uzyskania Certyfikatu Franklin University.

Prezentowanie oferty handlowej.

Zarządzanie zespołem: (54 godz.)

Zarządzanie zespołami handlowymi.

Zarządzanie procesem rozwoju pracowników.

Przywództwo.

Coaching i mentoring – moduł z możliwością uzyskania Certyfikatu Franklin University.

Zarządzanie zmianą.

Motywowanie pracowników.

Dopasowanie zadań do typów osobowości członków zespołu.

Zarządzanie emocjami w pracy.

Asertywność.

E-commerce i nowoczesny marketing: (27 godz.)

E-commerce jako jeden z najsilniejszych kanałów sprzedaży.

Rynkowe uwarunkowania sprzedaży online.

Przeniesienie biznesu do Internetu.

Tworzenie silnej marki online.

Budowanie kanałów na portalach społecznościowych, e-marketing.

Reklamy w mediach społecznościowych.

Nowoczesne narzędzia marketingowe – przegląd i przykłady zastosowań.

Praca indywidualna – projekt: (10 godz.)

Przygotowanie pracy zaliczeniowej z wybranych zagadnień programowych.

Forma zaliczenia



Prezentacja w
zespołach maks.
dwuosobowych,
połączona z dyskusją

Wykładowcy

Ewa Baryła

Jest doświadczonym trenerem, menadżerem, autorką artykułów oraz liderem wielu projektów, również międzynarodowych. Przez kilkanaście lat pracowała w międzynarodowym koncernie jako menadżer ds. rozwoju i trener. Obecnie jest członkiem zarządu i trenerem w firmie szkoleniowo – doradczej WEM consulting. Specjalizuje się w projektowaniu i prowadzeniu szkoleń sprzedażowych i negocjacyjnych. Jak podkreśla uwielbia handel i sama zgłębia ten obszar każdego dnia podczas sprzedaży usług firmy, z którą jest związana. Jest także specjalistką w projektach związanych z rozwojem pracowników, umiejętnościami zarządzania, a także z employee experience oraz budowaniem wizerunku pracodawcy.

Wioletta Sobieszek

Jest doświadczonym, działającym w biznesie od ponad 15 lat, menadżerem, trenerem i coachem akredytowanym przez International Coach Federation. Jako członek zarządu, trener i coach w firmie WEM consulting specjalizuje się w tworzeniu i prowadzeniu autorskich projektów szkoleniowych, rozwijających umiejętności sprzedażowe, zarządzania zespołem oraz radzenia sobie ze stresem. Tworzy w firmach systemy rozwoju pracowników, a także prowadzi indywidualne procesy coachingowe dla kadry menadżerskiej, a co najważniejsze – skutecznie sprzedaje projekty rozwojowe klientom różnych branż na terenie całego kraju. We współpracy z firmami kluczowa dla niej jest profesjonalna obsługa i przekonanie, że najważniejsza jest umiejętność dopasowania się do klienta.

Łukasz Kuciński

Doświadczony trener i konsultant, od 20 lat na stanowiskach kierowniczych w firmach o zróżnicowanym profilu działania. Do 2011 roku dyrektor działu nauczania języków obcych w Wydawnictwach Szkolnych i Pedagogicznych, gdzie odpowiadał za produkcję, marketing i sprzedaż publikacji do nauki języków obcych. Od 9 lat zajmuje się szkoleniami z zakresu: sprzedaż, zarządzanie i marketing, doradztwem i wdrażaniem nowych koncepcji marketingowych w małych i średnich przedsiębiorstwach na terenie całej Polski. Autor 6 audiobooków z zakresu zarządzania. Współpracuje z największymi firmami handlowymi i usługowymi w Polsce. Wykłada Marketing na studiach MBA w Toruniu i Bydgoszczy. Jest współtwórcą strategii CGT - Corporate Global Thinking, wdrażanej w wielu polskich firmach. Licencjonowany partner Badania Osobowości Zawodowej FACET 5. Jest autorem bestsellera "Firma Jako Całość", 2019, OnePress

Martyna Grackowska

Z wykształcenia polonistka, absolwentka Uniwersytetu Kazimierza Wielkiego w Bydgoszczy oraz Studiów Akademii Menadżera Sprzedaży WSB w Bydgoszczy. Z zamiłowania i pasji handlowiec, doświadczony manager sprzedaży-

praktyk. Od ponad 17 lat zajmuje się szeroko rozumianą sprzedażą. W tym obszarze związana była z wieloma branżami między innymi: beauty, prasową, transportową, oświatową, wyposażenia wnętrz prywatnych i komercyjnych, sprzedaży produktów ekskluzywnych. Posiada doświadczenie zarówno w obszarach strategii i zarządzania sprzedażą, jak i zarządzania zespołem.

Łukasz Ukleja

Posiada wieloletnie doświadczenie w zarządzaniu zespołami pracowników zdobyte na terenie USA, UK i Polski. W latach 2009 – 2016 zarządzał projektami doradczymi z branży gastronomicznej, piekarniczej, medycznej i sportowej. Posiada wiedzę praktyczną w zakresie negocjacji, wdrażania strategii rynkowych, franczyzowych, organizacji przedsiębiorstw produkcyjnych i marketingu. Podczas swojej pracy rekrutował i nadzorował szkolenie kilkudziesięciu managerów, kierowników i dyrektorów działów rozwoju, marketingu i produkcji. Absolwent Uniwersytetu Le Mirail w Tuluzie i studiów MBA w Wyższej Szkole Bankowej w Bydgoszczy/ Franklin University Columbus/Ohio.

Ceny dla kandydatów

Studia to inwestycja, która się zwraca

W Uniwersytecie WSB Merito szanujemy Twój czas i pieniądze, **dlatego o finansach mówimy otwarcie**. Nie mnożymy dodatkowych opłat, nie przemycamy małym druczkiem ukrytych kosztów. **U nas wiesz dokładnie, za co płacisz.**

Studia podyplomowe to inwestycja, która zwraca się już w ich trakcie w postaci nowych umiejętności i kontaktów, które zaowocują w biznesie. Wybierz studia podyplomowe w Uniwersytecie WSB Merito i przekonaj się na własnym przykładzie, jak inwestować w siebie, aby czerpać z tego korzyści teraz i w przyszłości.

Niestacjonarne - Gwarantowane czesne stałe

	Rok nauki	Czesne
1 rata	1 rok	5800 zł 6600 zł

	Rok nauki	Czesne
2 raty	1 rok	2900 zł 3300 zł

	Rok nauki	Czesne
10 rat	1 rok	580 zł 660 zł

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 Iod a studentem zawierana jest w formie pisemnej.

	Rok nauki	Czesne
12 rat	1 rok	483 zł 550 zł

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 Iodź a studentem zawierana jest w formie pisemnej.

Ceny dla absolwentów WSB i WSB Merito

Niestacjonarne - Gwarantowane czesne stałe

	Rok nauki	Czesne
1 rata	1 rok	5600 zł 6600 zł

	Rok nauki	Czesne
2 raty	1 rok	2800 zł 3300 zł

	Rok nauki	Czesne
10 rat	1 rok	560 zł 660 zł

	Rok nauki	Czesne
12 rat	1 rok	466 zł 550 zł