UNIWERSYTET WSB MERITO POZNAŃ
wcześniej Wyższa Szkoła Bankowa

Strategie i techniki sprzedaży

STUDIA I STOPNIA - SPECJALNOŚĆ

Forma: Niestacjonarne

Sposób realizacji: Hybrydowe

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

Miasto: Poznań

Czego się nauczysz?

- Poznasz techniki pozyskiwania **klienta indywidualnego i biznesowego**, dzięki którym skutecznie zwiększysz sprzedaż.
- Zaznajomisz się ze strukturami i strategiami w **handlu**, które pomogą Ci budować efektywne modele biznesowe.
- Dowiesz się o tajnikach **merchandisingu**, które pozwalają optymalizować przestrzeń sprzedażową.
- Opanujesz obsługę programów wspierających sprzedaż, takich jak systemy **CRM**, ułatwiające zarządzanie relacjami z klientami.
- Poznasz kluczowe zasady prowadzenia skutecznych **negocjacji** w biznesie i handlu.
- Zdobędziesz wiedzę z zakresu **neuromarketingu**, co pozwoli Ci lepiej zrozumieć zachowania konsumentów.

Praca dla Ciebie

- Jako **specjalista ds. sprzedaży**, będziesz zarządzać procesami sprzedażowymi i budować długotrwałe relacje z klientami.
- Zostaniesz **liderem zespołu sprzedażowego**, motywując pracowników i realizując cele biznesowe.
- Będziesz działać jako **doradca klienta**, pomagając klientom w wyborze najlepszych rozwiązań.
- Obejmiesz stanowisko **reprezentanta firmowego**, dbając o promocję i reprezentację firmy na rynku.
- Pracując jako **specjalista ds. eksportu**, rozwijać będziesz działalność firmy na rynkach międzynarodowych.
- Podejmiesz rolę **menedżera produktu**, odpowiedzialnego za rozwój i sukces sprzedażowy produktów.

Program

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.

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 Poznaniu, studentem zawierana jest w formie pisemnej.

- **Nowoczesne narzędzia** – aktualne technologie.
- **Case studies** – analiza realnych przypadków.

Wybrane zajęcia kierunkowe

- Podstawy marketingu
- Podstawy zarządzania
- Podstawy psychologii
- Podstawy prawa
- Podstawy finansów organizacji
- Etyka w biznesie
- Techniki sprzedaży
- Psychologia w marketingu i sprzedaży
- Ekonomia
- Zarządzanie marką
- Zarządzanie ceną i dystrybucją
- Zarządzanie produktem
- Badania marketingowe
- Zachowania konsumentów
- Komunikacja marketingowa
- Planowanie marketingowe
- Komunikacja w biznesie
- Reklama i PR
- Global marketing
- Design thinking

Wybrane zajęcia specjalnościowe

- Marketing internetowy
- Zarządzanie innowacjami
- Środki i techniki reklamy
- Środki i narzędzia Public Relations
- Struktury handlu

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 Poznaniu, studentem zawierana jest w formie pisemnej.

- Sztuka prezentacji handlowej
- Merchandising
- Marketing B2B
- Strategie 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.

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

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 inżyniera, taki projekt musisz **obronić przed komisją**. To Ty **wyznaczasz kierunek swojego projektu!**

Zasady rekrutacji

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

- **ukończyć** szkołę średnią,
- **zdać maturę** i uzyskać **świadectwo dojrzałości**,
- wypełnić **formularz**, złożyć i podpisać niezbędne **dokumenty**,
- **o przyjęciu decyduje kolejność zgłoszeń**

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.
- Elastyczny system opłat pozwala Ci wybrać, w

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 Poznaniu, studentem zawierana jest w formie pisemnej.

oraz kompletność dokumentów.
Szczegółowe informacje znajdziesz na stronach poszczególnych uczelni.
Dowiedz się więcej

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.
Co dostajesz w ramach czesnego? Więcej niż się spodziewasz. Sprawdź.

Wykładowcy i eksperci prowadzący zajęcia

dr Agata Basińska-Zych

- Specjalizuję się w badaniach nad wellbeingiem, kulturą organizacyjną, zachowaniami zdrowotnymi, aktywnością fizyczną i rekreacyjną grup oraz zrównoważonym rozwojem turystyki.
- Jestem ekspertką w zarządzaniu projektami, fundraisingu i badaniach interdyscyplinarnych. Pracuję jako wykładowczyni, trenerka, recenzentka, autorka publikacji, prelegentka i działaczka społeczna.
- Jestem beneficjentką grantów NCN i wykonawczynią grantu HORIZON. Kieruję Positive Life & Positive Organisation Research i koordynuję obszar Social Justice, Equity and Well-Being w Baltic UPN.
- Prowadzę zajęcia i badania naukowe. Projektuję programy edukacyjne i interwencyjne, zarządzam projektami, pilotuję wycieczki, prowadzę zajęcia fitness i działania aktywizujące społeczności.

dr hab. Jacek Kall

- Specjalizuje się w zarządzaniu marką, efektywności marketingu oraz komunikacji marketingowej.
- Obok ponad 30-letniej pracy akademickiej, od kilkunastu lat współpracuje na stałe jako konsultant z agencją Brand Design. Kierował też agencję badań rynkowych.
- Autor kilku książek, m.in. „Reklama” i „Silna marka” (PWE) oraz „Brand Metrics” (Routledge), poświęconych tematyce marketingu, budowania marek i oceny ich skuteczności.
- Posiada duże doświadczenie w tworzeniu strategii marketingowych i brandingowych, wspierając marki w budowaniu rozpoznawalności i osiąganiu przewagi konkurencyjnej.

mgr Agnieszka Goncerzewicz

- Specjalizuje się w kreowaniu i zarządzaniu marką, event marketingu, teoriach wpływu, psychologii perswazji oraz ekonomii i etyce behawioralnej.
- Aktywna marketerka z 15-letnim doświadczeniem; współpracowała z agencjami i klientami, zarządzała 14-osobowym zespołem contentowo-konferencyjnym.
- Zaprojektowała metodycznie studia licencjackie pierwszego stopnia na kierunku marketing i

sprzedaż dla UWSB Merito w Poznaniu.

- Biegła w projektowaniu strategii marketingowych oraz komunikacji marketingowej.

mgr Joanna Ziomek

- Specjalizuje się w komunikacji, marketingu, sztucznej inteligencji oraz innowacjach edukacyjnych, łącząc nowoczesne technologie z rozwojem kompetencji miękkich.
- Wykładowczyni, trenerka i praktyk z wieloletnim doświadczeniem w AI, komunikacji, marketingu oraz tworzeniu projektów technologicznych.
- Autorka innowacji edukacyjnych, organizatorka konferencji i projektów AI, współtwórczyni narzędzi GPT dla uczelni oraz laureatka wyróżnień za działalność naukową i dydaktyczną.
- Posiada bogate doświadczenie w pracy ze studentami, tworzeniu agentów AI, prowadzeniu badań, projektowaniu szkoleń oraz rozwijaniu partnerstw uczelni z biznesem, także w wymiarze międzynarodowym.

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 Poznaniu, studentem zawierana jest w formie pisemnej.