

Psychologia sprzedaży

- Specjalność - studia II stopnia z podyplomowymi

Kierunek: Psychologia w biznesie

Hybrydowe **OD PAŹDZIERNIKA** Studia magisterskie

Czego nauczysz się, wybierając tę specjalność?

Analizować, wyjaśniać i przewidywać zachowania klientów

Dobierać techniki sprzedażowe

Planować i wdrażać narzędzia marketingowe wspierające sprzedaż

Jakie są najnowsze trendy w sprzedaży i marketingu

Identyfikowania, analizowania i interpretowania zjawisk oraz procesów w organizacji i w jej otoczeniu

Jak skutecznie prowadzić negocjacje biznesowe

Jak pozyskać i utrzymać klientów

Co jeszcze powinieneś wiedzieć?

Wiedzę i umiejętności na ty kierunku studiów magisterskich, uzupełnisz o te, które zdobędziesz na **studiach podyplomowych**. To, w jakim obszarze się rozwiniesz, zależy od Ciebie. Wybierz coś dla siebie spośród proponowanych kierunków studiów podyplomowych:

Controlling

Innowacyjne zarządzanie marką

Kadry i płace

Podatki

Psychologia zarządzania

Studia menedżerskie

Zarządzanie projektem

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 poznana a studentem zawierana jest w formie pisemnej.

Zarządzanie zasobami ludzkim

Zajęcia na studiach wyższych realizowane będą zgodnie z harmonogramem zjazdów SW, a zajęcia SP na dodatkowym (jednym) zjeździe w miesiącu.

Zyskasz solidną podbudowę teoretyczną z zakresu psychologii człowieka dorosłego, zarządzania strategicznego i psychologii pozytywnej.

Zdobędziesz najnowszą wiedzę z zakresu psychologii procesów podejmowania decyzji finansowych i psychologii zachowań konsumenta sektora bankowego i giełdowego.

Jako absolwent kierunku będziesz umiał stworzyć koncepcję własnej działalności biznesowej, potrafił zbudować i motywować zespół oraz zwiększać jego efektywność.

Praca dla Ciebie

Specjalista ds. sprzedaży

Specjalista ds. marketingu

Specjalista analizy i rozwoju rynku

Specjalista ds. rozwoju biznesu

Specjalista ds. kluczowych klientów (key account manager)

Doradca klienta

Specjalista ds. public relations

Specjalista w firmach realizujących działania promocyjne, agencjach marketingowych i reklamowych

Specjalista w działach badania zachowań inwestora w sektorze bankowym

Samodzielny przedsiębiorca prowadzący własną firmę doradczą/konsultingową.



Program studiów

Psychologia ekonomiczna

Zarządzanie strategiczne

Psychologia pozytywna

Zarządzanie zespołem

Technologie cyfrowe w biznesie

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 poznaniem a studentem zawierana jest w formie pisemnej.

Psychologia zachowań konsumenta

Techniki sprzedaży

Zarządzanie sprzedażą

Marketing 4.0

Wykładowcy

dr hab. Jacek Kall, profesor UWSB Merito

Profesor nadzwyczajny UWSB Merito, doktor habilitowany nauk o zarządzaniu, z tematyki zarządzania marką. Autor kilku książek, między innymi najczęściej cytowanej (według Google Scholar) książki na temat reklamy, wydanej w języku polskim („Reklama”) oraz najczęściej cytowanej książki na temat marki, wydanej w języku polskim („Silna marka”). Współtworzył Businessman Magazine. Członek Rady Ekspertów konkursu Superbrands Polska. Ma duże doświadczenie praktyczne, głównie w obszarze badań rynku i marketingowych oraz kreowania marek (od lat współpracuje z poznańską agencją Soul&Mind, specjalizującą się w brand design).

Studia ukończył w Akademii Ekonomicznej (obecnie: Uniwersytet Ekonomiczny) w Poznaniu; tam też się doktoryzował i habilitował.

Paula Pestka

Autor programu i wykładowca na podyplomowych studiach „zarządzanie obiektami hotelarskimi oraz spa” na Uniwersytecie WSB Merito w Poznaniu, wieloletni konsultant ds. strategii, badań rynku oraz zarządzania zasobami ludzkimi, coach i entuzjasta (teoretyk, z coraz większym doświadczeniem praktycznym) nurtu SLOW LIFE, krzewiciel przedsiębiorczości wśród młodych.

Od 9 lat właściciel marki REGENERACJA miejskie spa, która prowadzi dwa salony w Poznaniu (www.regeneracja-spa.pl), z ciekawością śledzi trendy rynkowe na świecie i w Polsce, zgłębia wiedzę na temat oczekiwań i zachowań klientów oraz wyzwań, które stawiają oni obiektom SPA i wellness.

dr Kinga Przybysz-Polakowska

Doktor nauk społecznych, certyfikowany tutor, wykładowca na Uniwersytecie WSB Merito, autorka publikacji naukowych i książek z zakresu komunikacji medialnej. Ekspert Instytutu Analiz Społecznych Quantum. Doświadczenie praktyczne w dziedzinie marketingu i komunikacji wewnętrznej zdobywała w agencji marketingowej Creandi, amerykańskiej korporacji finansowej Franklin Templeton Investments oraz w mElements, technologicznej spółce z Grupy mBank. Autorka bezpłatnych materiałów sprzyjających dobrej komunikacji www.warsztatyzkomunikacji.pl.