

Strategie i techniki sprzedaży

STUDIA I STOPNIA - SPECJALNOŚĆ

Forma: Niestacjonarne • Stacjonarne

Sposób realizacji: Hybrydowe

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

Miasto: Szczecin



Czego się nauczysz?

- Dowiesz się, jak obsługiwać **programy CRM oraz aplikacje wspierające sprzedaż, takie jak Xtensio czy Saleshandy**, co ułatwi Ci organizację działań handlowych.
- Poznasz zasady **budowy i wspierania struktur handlowych**, co pozwoli Ci efektywnie zarządzać zespołami sprzedażowymi.
- Nauczysz się prowadzenia **skutecznych negocjacji handlowych**, co umożliwi Ci osiągnięcie korzystnych warunków współpracy.
- Poznasz techniki sprzedaży **pośredniej i bezpośredniej**, co pozwoli Ci dopasować strategię do różnych sytuacji biznesowych.
- Dowiesz się, jak analizować **typologię klienta, co pozwoli na lepsze dopasowanie ofert**, co zwiększy Twoją skuteczność w sprzedaży.
- Opanujesz techniki psychologii **sprzedaży, które pomogą w skuteczniejszym przekonywaniu klientów**, co zwiększy Twoje wyniki w działaniach handlowych.

Praca dla Ciebie

- Specjalista ds. sprzedaży zajmuje się realizacją planów **sprzedażowych i budowaniem relacji z klientami**.
- Lider zespołu sprzedażowego odpowiada za kierowanie **zespołem handlowców i realizację celów sprzedażowych**.
- Doradca klienta pomaga w wyborze produktów i usług, **dopasowując je do indywidualnych potrzeb klienta**.
- Reprezentant firmowy zajmuje się promocją marki i **pozyskiwaniem nowych klientów na rynku lokalnym i międzynarodowym**.
- Specjalista ds. eksportu odpowiada za rozwój sprzedaży **na rynkach zagranicznych i negocjacje z partnerami**.
- Menedżer produktu zarządza cyklem życia produktu i **strategią sprzedażową na różnych etapach jego rozwoju**.

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:

- Zachowania konsumentów
- Ochrona własności intelektualnej
- Nowoczesne technologie w marketingu i sprzedaży
- Psychologia marketingu i sprzedaży
- Zarządzanie projektami
- Komunikacja marketingowa,
- Reklam i PR,
- Badania marketingowe,
- Zarządzanie ceną i dystrybucją.
- Podstawy zarządzania
- Podstawy ekonomii
- Podstawy marketingu
- Podstawy psychologii
- Podstawy prawa
- Podstawy finansów
- Elementy socjologii
- Podstawy komunikacji
- Zarządzanie marką
- Zachowania konsumentów
- Ochrona własności intelektualnej
- Nowoczesne technologie w marketingu i sprzedaży
- Psychologia marketingu i sprzedaży
- Zarządzanie projektami



Wybrane zajęcia specjalnościowe:

- Mechanizmy rynków finansowych
- Public relations
- Zarządzanie sektorem usług
- Teoria i praktyka podejmowania decyzji
- Plan sprzedażowy
- Środki i techniki reklamy
- Merchandising
- Psychologia reklamy i konsumenta
- Wywieranie wpływu i psychomanipulacje
- Sprzedaż w mediach społecznościowych

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.

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

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 w pierwszym semestrze 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 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.