

Zarządzanie sprzedażą

- Kierunek - studia poddyplomowe

Tradycyjne 2 semestry **OD PAŹDZIERNIKA**

Opis kierunku:

Studia w formule tradycyjnej.

Nową wiedzę i umiejętności zdobywasz, dzięki zajęciom realizowanym podczas weekendowych zjazdów, zgodnie z ustalonym harmonogramem zjazdów.

Celem studiów jest rozwój Twoich kompetencji przywódczych, kształtowanie i doskonalenie umiejętności niezbędnych do efektywnego zarządzania strukturami sprzedażowymi oraz umiejętności zarządzania strategicznego i operacyjnego w organizacji, w tym w szczególności: zdobycie współczesnej wiedzy o zarządzaniu, kształtowanie umiejętności diagnozowania, projektowania oraz stosowania nowoczesnych metod i technik zarządzania, rozwój umiejętności kierowania zespołem oraz interaktywnych działań.

Jeśli zainteresował Cię ten kierunek i chcesz dowiedzieć się więcej w kwestiach rekrutacji (np. ilość dostępnych miejsc czy terminy składania dokumentów) skontaktuj się z naszym Biurem Rekrutacji:

e-mail: rekrutacja@szczecin.merito.pl

tel. 91 422 58 58.

Co zyskujesz?

Będziesz mieć praktyczną wiedzę na temat planowania sprzedaży, doboru pracowników, kierowania zespołem handlowców oraz motywowania pracowników sprzedaży.

Zajęcia prowadzone są w formie ćwiczeń, studiów przypadków, warsztatów i wykładów, co pozwoli Ci na praktyczne zapoznanie się z omawianymi zagadnieniami.

Dla kogo?

Studia przeznaczone są głównie dla osób zajmujących się zarządzaniem na dowolnym szczeblu hierarchii organizacyjnej, kierowników sprzedaży, dyrektorów handlowych, właścicieli firm, a także dla osób zainteresowanych pracą na stanowisku menedżerskim w obszarze sprzedaży.

Korzyści

Prowadzone zajęcia z tematyki Customer Experience dostarczą niezbędnej wiedzy, konieczny mindset (nastawienie, sposób myślenia), narzędzia (również informatyczne), sprawdzone strategie i dobre praktyki.

Zgłębisz tematykę Customer Experience Management, bez której trudno sobie obecnie wyobrazić profesjonalistę, mającego jakikolwiek wpływ na relacje z klientami, a w konsekwencji na sprzedaż oraz wynik finansowy firmy.

Wybrane zajęcia prowadzone są przez doświadczonych ekspertów z obszaru Customer Experience Management, którzy mają bogate doświadczenie praktyczne, są doskonale zaznajomieni z najnowszymi trendami oraz światowymi praktykami w dziedzinie CX.

Na obecnym, wysoce konkurencyjnym rynku, Customer Experience Management (Zarządzanie Doświadczeniami Klientów) jest tym, co wyróżnia zwycięzców. CXM powoduje, że klienci spośród podobnych formalnie i cenowo ofert wybiorą właśnie tę, z którą łączy się wyjątkowy poziom CX. Efektywne zarządzanie CX to coś, co faktycznie potrafi wyróżnić firmę spośród konkurencji, przywiązać klientów, pozyskać nowych.

Certyfikat:

W ramach przedmiotu Customer Experience Management uczestnicy otrzymują bezpłatny certyfikat wystawiony przez firmę CXSolutions.

Program studiów

Program studiów podyplomowych na kierunku Zarządzanie sprzedażą



Liczba miesięcy nauki:
9



Liczba godzin: **170**



Liczba zjazdów: **10**

ZARZĄDZANIE SPRZEDAŻĄ (170 godz.)

Psychologia efektywności osobistej, radzenie sobie ze stresem (10 godz.)

Budowanie wizerunku (5 godz.)

Zapobieganie mobbingowi (5 godz.)

Techniki menedżerskie (15 godz.)

Zarządzanie talentami w zespole, poziomy przywództwa (15 godz.)

Zarządzanie finansami (10 godz.)

Marketing (10 godz.)

Negocjacje w biznesie (10 godz.)

Budowanie strategii sprzedażowej (8 godz.)

Analiza sprzedaży i potrzeb klienta (6 godz.)

Wyznaczanie celów i ich korygowanie (4 godz.)

Aspekty finansowe w zarządzaniu sprzedażą (4 godz.)

Nowoczesne formy reklamy (8 godz.)

E-handel (4 godz.)

Marketing w social media (4 godz.)

Rekrutacja i selekcja zespołu sprzedażowego (8 godz.)

Budowanie efektywnego zespołu sprzedażowego, zarządzanie talentami (8 godz.)

Rozwój kompetencji handlowych zespołu sprzedażowego (8 godz.)

Motywowanie i ocena zespołu sprzedażowego (6 godz.)

Customers Experience Management (16 godz.)

Zarządzanie innowacjami w dziale sprzedaży (6 godz.)

Forma zaliczenia



Test sprawdzający

wiedzę po I i po II
semestrze.

Wykładowcy

Beata Pluta

Mentor, trener biznesu, coach zespołu (WIAL), wykładowca na studiach podyplomowych wyższych uczelni. Menedżer z ponad 20-letnią praktyką w obszarze sprzedaży, finansów, usług w korporacjach z kapitałem skandynawskim, zarządzała dużymi zespołami na szczeblu Dyrektora Regionu i Dyrektora Sprzedaży.

Jako trener prowadzi warsztaty z zakresu rozwoju kompetencji przywódczych i menedżerskich, zarządzania zmianą, efektywnej komunikacji, wykorzystywania Talentów w budowaniu i zarządzaniu zespołem, a także z technik sprzedaży i jakości obsługi klienta oraz radzenia sobie ze stresem. Prowadzi programy rozwojowe Akademia Lidera i Akademia Młodego Lidera.

Pracuje z zespołami według modelu Action Learning (WIAL), pomaga usprawnić myślenie systemowe, zbudować zespoły o wysokiej skuteczności, rozwijać liderów oraz zapewnić ciągłe uczenie. Propagatorka mentoringu wewnętrznego w przedsiębiorstwach, przygotowuje specjalistów w swojej dziedzinie do roli mentora wewnętrznego pomagając im rozwinąć odpowiednie cechy i kompetencje. Właściciel firmy szkoleniowo-doradczej „Lead-up”, wiceprezes klastra Praktyki Zarządzania Procesowego, współzałożyciel grupy firm doradczych „Twój-Mentor”.

Piotr Ruta

Trener, konsultant, doradca i negocjator. Wykładowca na Studiach Podyplomowych na Uniwersytecie WSB Merito. Studiował na Wydziale Dziennikarstwa i Nauk Politycznych Uniwersytetu Warszawskiego. Jest absolwentem programu the Advanced Certificate in Marketing. Od 2004 roku jest też członkiem The Chartered Institute of Marketing i Communication Managerem Komitetu CIM Poland zarządzającego tą organizacją na terenie Polski. Ukończył Akademię Junior Chamber Poland oraz specjalistyczne kursy Best Practices for Investor Relations Professionals. Członek Klubu MBA Wyższej Szkoły Zarządzania / The Polish Open University.

Od 1994 roku doradza i szkoli jako niezależny konsultant ds. komunikacji marketingowej oraz trener miękkich umiejętności menedżerskich. Na zlecenie występuje jako negocjator zarówno w negocjacjach sprzedażowo-zakupowych jak i sporach pracowniczych. Posiada również doświadczenie w projektach związanych z komunikacją wewnętrzną w firmie. Łączy wiedzę i praktykę z obszaru umiejętności menedżerskich, komunikacji i HR. Specjalizuje się w zagadnieniach z zakresu technik negocjacji sprzedaży i obsługi klienta, etykiety biznesowej, zarządzania zespołami, procesów komunikacji, marketingu, autoprezentacji i wystąpień publicznych oraz narzędzi wykorzystywanych w trakcie powyższych działań. Certyfikowany konsultant narzędzi psychometrycznych Extended DISC® i Success Insights. Zaangażowany w tworzenie zintegrowanych projektów szkoleniowo-eventowych typu

szkolenie plus. Zajmuje się także problematyką innowacyjności i leadership.

Szkolił między innymi przedstawicieli takich firm jak: Accenture Sp. z o.o., Avon Cosmetics Polska, Avon Operations Polska Sp. z o.o., Browar Okocim S.A., Coca - Cola HBC Polska, Colgate-Palmolive Poland Sp. z o. o., Cussons, Dr Irena Eris, Eurocash Delikatesy Centrum, Farm Frites Poland SA, FERRING PHARMACEUTICALS B.V., Grupa Żywiec S.A., Henkel, Michelin Polska S.A.,Microsoft Sp. Z o.o., NESTLE POLSKA S.A., Perła - Browary Lubelskie S.A., Philip Morris Polska S.A.,Philips Lighting, Proctor & Gamble, Renault Polska, ROSSMANN SDP Sp. z o.o., Sandvik Mining and Construction, Tesco Polska Sp. z o.o., TUI Poland Sp z o .o., Unilever Polska S.A. i innych.

Łukasz Sokal

Związany z ogólnopojętą tematyką Human Resources od 2010 roku. Rozpoczął swoją przygodę w agencjach pracy, aby potem przejść płynnie do wewnętrznych działów personalnych w firmach polskich i międzynarodowych. Od ponad 5 lat realizuje się zawodowo w WSB w Szczecinie (obecnie Uniwersytet WSB Merito Szczecin) jako wykładowca na studiach podyplomowych związanych z branżą HR. Rozpoczął swoją karierę w takich agencjach pracy jak Manpower i IDEA HR, gdzie szlifował swoje doświadczenie w realizowaniu projektów rekrutacyjnych: niskiego, średniego i wysokiego szczebla dla polskich i zagranicznych firm. Uczestniczył w zatrudnianiu obcokrajowców ze wszystkich zakątków świata. Następnie będąc Koordynatorem Zespołu Rekrutacji w międzynarodowej korporacji Majorel (wcześniej Arvato) dbał o prawidłowe i efektywne realizowanie procesów rekrutacyjnych w szczecińskim oddziale. Dodatkowo był odpowiedzialny za koordynację działu z marketingiem i biznesem. Negocjacje biznesowe nie są mu obce. Cały czas pozostaje na bieżąco ze zmieniającymi się trendami na rynku pracy i prawem dotyczącym zatrudniania pracowników.

Janusz Czarnowski

Posiada wieloletnie doświadczenie w budowaniu relacji Firma-Klient w relacjach B2B i B2C. W szczególności w organizowaniu i prowadzeniu międzynarodowych negocjacji, projektowaniu oraz optymalizacji rozwiązań biznesowych. Kierował międzynarodowymi zespołami managerów w wysoce innowacyjnych organizacjach. Swoje doświadczenie korporacyjne i pasję innowatora w ostatnich latach wykorzystał do realizacji programów angażujących klientów w działalność firm. Jest współautorem koncepcji modelowanie kompetencji marketingowych organizacji opartych o zapewnienie wartości dla klienta. Obecnie jest skoncentrowany na rozwoju oraz wdrażaniu programów CX w polskich firmach. Customer Experience traktuje jako całościową i bardzo praktyczną koncepcję podejścia do roli klienta w organizacji. Od roku z sukcesem współpracuje z innowacyjną firmą oferującą obecnie jedno z najlepszych na świecie rozwiązań do zarządzania doświadczeniami klienta w organizacji, Platformą Cemantica.

Rafał Tabaczek

Trener/Coach/Mówca/Wykładowca/Praktyk NLP/Konsultant

Zdobywca prestiżowej nagrody Polish National Sales Awards w kategorii Najlepszy Trener Sprzedaży w Polsce w 2014 roku. wyróżnienie PNSA – kategoria: Super Sprzedawca w 2014 roku

Ekspert w zakresie motywacji, negocjacji i wywierania wpływu. Praktyk z 23-letnim doświadczeniem w branżach:

bankowość, ubezpieczenia, nieruchomości, elektrotechnika, motoryzacja, IT, FMCG, OZE. Posiada bogate doświadczenie w wystąpieniach publicznych i konferencjach głównie z obszaru motywacji dla szefów działów z w/w branż.

Doświadczenie biznesowe:

Przez wiele lat sprzedawał, doradzał i zarządzał w różnych firmach, dzięki temu jest wiarygodnym i przekonującym trenerem. Jako trener pracuje od przeszło 13 lat, w tym czasie w jego szkoleniach wzięło udział ponad 11 500 osób. To ponad 14 500 h szkoleniowych i przeszło 3000 h coachingowych. Wśród klientów między innymi: Alior Bank, PZU, LINK4, Konfederacja Lewiatan, Polwell, Puls Biznesu, PGE, Santander, Uniwersytet WSB Merito, Amplus, BE Media, Pełka 360, Ever Cleaning, Home Asset, Bonus Nieruchomości, Multinieruchomości, Collegium Da Vinci, Ekspert Systemy Informatyczne, Tchibo, ESTO, Emiwo, NTI Polska, e-klimatyzacje, LockOn, Axell Logistic, Apro Investment Developer, Quercus, Stanro, BTC, Unikadr, Hisert, MTC Counselling, DCC Grygorcewicz, Deer Spedycja, Sunday Polska, Xene Energie. Prowadzi zajęcia na studiach podyplomowych na Uniwersytecie WSB Merito Szczecin, jak również na studiach MBA z zakresu motywacji, negocjacji i technik wywierania wpływu, w czym się specjalizuje.

Partnerzy kierunku



Special promotion for candidates.

Nie czekaj, zapisz się online. Pierwsi korzystają najwięcej!

Zapisując się do 27 maja, zyskujesz 1200 zł, dzięki:

800 zł zniżki w czesnym rozliczanej przez cały okres studiów,
proporcjonalnie do wybranego systemu ratalnego,

400 zł dzięki zwolnieniu z opłaty wpisowej.

do 27 maja
czesne już od
185 zł ~~230 zł~~ zł
miesięcznie

Ceny dla kandydatów

Studia to inwestycja, która się zwraca

Na 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 owocują w biznesie. Wybierz studia podyplomowe w 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	3950 zł 4750 zł

	Rok nauki	Czesne
2 raty	1 rok	2045 zł 2445 zł

	Rok nauki	Czesne
10 rat	1 rok	425 zł 505 zł

Rok nauki	Czesne
-----------	--------

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 szczytem a studentem zawierana jest w formie pisemnej.

12 rat

1 rok

363 zł ~~430 zł~~

Ceny dla absolwentów WSB i WSB Merito

Niestacjonarne - Gwarantowane czesne stałe

	Rok nauki	Czesne
1 rata	1 rok	3750 zł 4750 zł

	Rok nauki	Czesne
2 raty	1 rok	1945 zł 2445 zł

	Rok nauki	Czesne
10 rat	1 rok	405 zł 505 zł

	Rok nauki	Czesne
12 rat	1 rok	346 zł 430 zł