

Sprzedaż i e-commerce

STUDIA II STOPNIA - SPECJALNOŚĆ

Forma: Niestacjonarne • Stacjonarne

Sposób realizacji: Hybrydowe

Cechy: Studia II stopnia • Od października • Polski • Zgoda PKA • 4 semestry

Miasto: Toruń



Czego się nauczysz?

- Rozwiniiesz umiejętności w zakresie **zarządzania innowacyjnym przedsiębiorstwem** i jego finansami.
- Poznasz **marketing sensoryczny** i sposoby jego zastosowania w sprzedaży.
- Zdobędziesz wiedzę na temat **customer experience** oraz product design.
- Nauczysz się **technik perswazji i wywierania wpływu** w środowisku biznesowym.
- Zrozumiesz, jak korzystać z **narzędzi stosowanych** w innowacyjnych firmach.
- Pogłębisz wiedzę o **strategiach sieci handlowych** i nowoczesnych metodach sprzedaży.

Praca dla Ciebie

- Jako **dyrektor działu sprzedaży** w firmach produkcyjnych, usługowych lub handlowych.
- W roli **specjalisty w agencjach kreatywnych** współpracujących z sektorem innowacyjnych technologii.
- Prowadząc **własny sklep internetowy**, rozwijając swoją markę.
- W dużych **przedsiębiorstwach zajmujących się handlem elektronicznym**.
- W sektorze zarządzania zespołami sprzedażowymi, wdrażając nowoczesne strategie.
- Na stanowisku **konsultanta ds. marketingu sensorycznego**, pomagając firmom w optymalizacji strategii.

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



Wybrane zajęcia kierunkowe

- Biznesplan
- Business Ethics
- Warsztaty kompetencji menedżerskich
- Zrównoważony rozwój
- Zarządzanie strategiczne
- Finanse dla menedżerów
- Marketing międzynarodowy
- Strategie marketingowe
- Marketing organizacji non-profit
- Marketing usług
- Zachowania nabywców
- Zintegrowana komunikacja marketingowa
- Psychologia w marketingu

Wybrane zajęcia specjalnościowe

- Zarządzanie marką
- Strategie sprzedaży
- Zarządzanie zespołami sprzedażowymi
- Techniki perswazji i wywierania wpływu
- Marketplace'y jako kanał sprzedaży
- E-commerce

Rozwijaj kompetencje językowe na studiach II stopnia

- W 4. semestrze obowiązkowo zrealizujesz przedmiot w języku angielskim, dostosowany do wybranej specjalności.
- Dodatkowo możesz wybrać dwa kolejne przedmioty w tym języku – wykładowy i ćwiczeniowy.
- To świetna okazja, aby rozwijać kompetencje językowe i zdobywać wiedzę w międzynarodowym kontekście.



Praktyki i staże

Praktyki zawodowe to ważny element studiów. Studenci studiów magisterskich realizują **480 godzin praktyk w całym toku studiów**, 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.

Zasady rekrutacji

- Studentem studiów II stopnia (magisterskich) na Uniwersytecie WSB Merito możesz zostać po ukończeniu studiów I stopnia (licencjackich lub inżynierskich).
- O przyjęciu na studia decyduje kolejność zgłoszeń oraz złożenie kompletu dokumentów i spełnienie wymogów wynikających z zasad rekrutacji.

[Dowiedz się więcej](#)

Stypendia i zniżki

- Możesz otrzymać te same stypendia, co studenci uczelni publicznych, w tym naukowe, socjalne, dla osób z niepełnościami i zapomogi.
- Dodatkowo, 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.