UNIWERSYTET WSB MERITO TORUŃ

Akademia menedżera sprzedaży

STUDIA PODYPLOMOWE

9	171	10	2
Liczba miesięcy nauki	Liczba godzin zajęć	Liczba zjazdów	Liczba semestrów

PSYCHOLOGIA SPRZEDAŻY (45 godz.)

- Moje zasoby, czyli analiza własnych zasobów i obszarów do rozwoju pod kątem sprzedaży
- Psychologia zachowań klientów
- Sztuka skutecznej komunikacji
- Kluczowe umiejętności negocjacyjne – moduł z możliwością uzyskania Certyfikatu Franklin University
- Psychologiczne mechanizmy wpływu w sprzedaży
- Budowanie autorytetu i wiarygodności w oczach klienta
- Typologia klientów – jak dopasować język, argumenty i sposób komunikacji
- Strategie radzenia sobie z odmową i obiekcjami
- Utrzymywanie relacji posprzedażowej i budowanie lojalności klientów
- Praca z emocjami w procesie sprzedaży – własnymi i klienta
- Wewnętrzna motywacja i odporność psychiczna w sprzedaży

ORGANIZACJA SPRZEDAŻY (45 godz.)

- Zarządzanie strategiczne sprzedażą
- Strategie sprzedaży – tworzenie i realizacja
- Tworzenie planu sprzedaży, kontrola, analiza, stymulacja wyników
- Zarządzanie kanałami dystrybucji
- Finanse

ZARZĄDZANIE ZESPOŁEM (45 godz.)

- Zarządzanie zespołami handlowymi
- Zarządzanie procesem rozwoju pracowników
- Przywództwo
- Coaching i mentoring – moduł z możliwością uzyskania certyfikatu Franklin University
- Zarządzanie zmianą
- Motywowanie pracowników
- Dopasowywanie zadań do typów osobowości członków zespołu

Dane zamieszczone w niniejszej karcie kierunku mają charakter wyłącznie informacyjny. Dane te nie stanowią oferty zawarcia umo wy 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 WSM Merito we Wrocławiu a studentem zawierana jest w formie pisemnej.

- Zarządzanie emocjami w pracy
- Asertywność

E-COMMERCE I NOWOCZESNY MARKETING (18 godz.)

- E-commerce jako jeden z najsilniejszych kanałów sprzedaży
- Rynkowe uwarunkowania sprzedaży online
- Przeniesienie biznesu do internetu
- Tworzenie silnej marki online
- Budowanie kanałów na portalach społecznościowych, e-marketing
- Reklamy w mediach społecznościowych
- Nowoczesne narzędzia marketingowe – przegląd i przykłady zastosowań

Liga Mistrzów Sprzedaży (18 godz.)

- Zebranie i podsumowanie narzędzi ze studiów
- Zamknięcie proces

Dane zamieszczone w niniejszej karcie kierunku mają charakter wyłącznie informacyjny. Dane te nie stanowią oferty zawarcia umo wy 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 WSM Merito we Wrocławiu a studentem zawierana jest w formie pisemnej.