UNIWERSYTET WSB MERITO TORUŃ
wcześniej Wyższa Szkoła Bankowa

Menedżer sprzedaży

STUDIA PODYPLOMOWE

Miasto: Toruń

Program studiów

- Psychologia sprzedaży
- Osobowość w komunikacji w zarządzaniu ludźmi i sprzedaży
- Efektywna komunikacja z klientem
- Budowanie świadomości biznesowej
- Negocjacje biznesowe
- Wprowadzanie nowego produktu na rynek
- Trening menedżerski

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

Czesne, stypendia i zniżki

- Możesz otrzymać te same **stypendia**, co studenci uczelni publicznych, w tym **naukowe, sportowe, socjalne i zapomogi**.
- Sam wybierasz **elastyczny system płatności**.
- **Co kryje Twoje czesne?** Więcej niż myślisz. To m.in.: **praktyka, narzędzia i zasoby cyfrowe, wsparcie podczas studiów.**

Dowiedz się więcej

Dla kogo:

- Studia „Menedżer sprzedaży” są skierowane do obecnych i przyszłych kierowników działów sprzedaży, handlowców, przedstawicieli handlowych oraz osób odpowiedzialnych za rozwój strategii sprzedażowej i zespoły sprzedażowe. To idealna propozycja dla tych, którzy chcą wzmocnić swoje kompetencje menedżerskie i sprzedażowe oraz skutecznie zarządzać relacjami z klientami.

To kierunek dla osób, które:

- są obecnymi lub przyszłymi kierownikami działów sprzedaży,
- są handlowcami lub przedstawicielami handlowymi,
- odpowiadają za strategię sprzedaży i zespoły sprzedażowe,
- chcą wzmocnić kompetencje menedżerskie i sprzedażowe,
- chcą skutecznie zarządzać relacjami z klientami.

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 Uniwersytetem WSB Merito w Toruniu, studentem zawierana jest w formie pisemnej.

Korzyści:

W trakcie studiów na tym kierunku:

- Nauczysz się skutecznie zarządzać procesem sprzedaży oraz zespołem handlowym z wykorzystaniem nowoczesnych narzędzi i technik menedżerskich.
- Rozwiniesz umiejętności z zakresu psychologii sprzedaży, efektywnej komunikacji z klientem oraz prowadzenia negocjacji biznesowych.

W trakcie studiów na tym kierunku:

- Nauczysz się skutecznie zarządzać procesem sprzedaży oraz zespołem handlowym z wykorzystaniem nowoczesnych narzędzi i technik menedżerskich.
- Rozwiniesz umiejętności z zakresu psychologii sprzedaży, efektywnej komunikacji z klientem oraz prowadzenia negocjacji biznesowych.

Czego się nauczysz?

- Skutecznie zarządzać procesem sprzedaży i zespołem handlowym z użyciem nowoczesnych narzędzi i technik menedżerskich.
- Rozwijać umiejętności psychologii sprzedaży, prowadzić rozmowy z klientem i negocjacje biznesowe.
- Wprowadzać nowe produkty na rynek oraz budować świadomość biznesową lidera sprzedaży.
- Zdobywać praktyczne doświadczenie w treningu menedżerskim, by podejmować lepsze decyzje i zwiększać efektywność sprzedaży.

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 Uniwersytetem WSB Merito w Toruniu, studentem zawierana jest w formie pisemnej.