

Menedżer sprzedaży

STUDIA PODYPLOMOWE

Miasto: Toruń



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 niepełnośprawnością i zapomogi.
- Dodatkowo, elastyczny system opłat pozwala Ci wybrać, w ilu ratach chcesz opłacać czesne.

[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.

Korzyści:

W trakcie studiów na tym kierunku:

- Nauczysz się skutecznie zarządzać procesem sprzedaży oraz zespołem handlowym z wykorzystaniem nowoczesnych narzędzi i technik menedżerskich.
- Rozwiniiesz 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.