

# Zarządzanie sprzedażą

STUDIA I STOPNIA - SPECJALNOŚĆ

**Forma:** Niestacjonarne

**Sposób realizacji:** Online

**Cechy:** Studia I stopnia licencjackie • Od października • Polski • Dofinansowane • 6 semestrów

**Miasto:** Warszawa



## Czego się nauczysz?

- Nauczysz się zarządzać **procesami marketingowymi** w przedsiębiorstwach, co pozwoli na zwiększenie efektywności działań sprzedażowych.
- Poznasz skuteczne metody na **wprowadzanie promocji** do strategii sprzedażowych i ich efektywne wdrażanie.
- Zdobędziesz wiedzę, jak stosować **metody analityczne** do analizy konkurencji i optymalizacji działań marketingowych.
- Zrozumiesz, jak działać w oparciu o **zachowania konsumentów**, by lepiej dopasowywać oferty do ich potrzeb.
- Zaznajomisz się z taktykami wpływającymi na **decyzje klientów** oraz nauczysz się je efektywnie wykorzystywać.
- Opanujesz sposoby zarządzania **innowacyjnymi procesami** w sprzedaży, które wspierają rozwój firmy.

## Praca dla Ciebie

- Jako **specjalista ds. sprzedaży** będziesz odpowiedzialny za rozwijanie procesów sprzedażowych i budowanie relacji z klientami.
- Na stanowisku **negocjatora handlowego** będziesz negocjować warunki współpracy z kluczowymi partnerami biznesowymi.
- Pracując jako **specjalista ds. wsparcia sprzedaży** wspomogiesz zespoły sprzedażowe w osiągnięciu założonych celów.
- W roli **analityka działań marketingowych** zajmiesz się badaniem efektywności kampanii i trendów rynkowych.
- Możesz zostać **specjalistą ds. user experience**, tworząc intuicyjne rozwiązania, które poprawiają doświadczenia klientów.
- Jako **kierownik zespołu sprzedaży** poprowadzisz zespół w realizacji strategii sprzedażowych.

## Program studiów

### 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

- Zarządzanie organizacją
- Socjologia biznesu
- Zarządzanie produktem
- Zintegrowane komunikowanie marketingowe
- Psychologia w marketingu
- Mikroekonomia
- Prawo handlowe
- Negocjacje w biznesie
- Analiza rynków i konkurencji
- Badania marketingowe i statystyka opisowa
- Wykład monograficzny - Zachowania konsumentów

## Wybrane zajęcia specjalnościowe

- Zarządzanie procesami sprzedażowymi
- Analiza zachowań konsumentów
- Wprowadzenie do innowacji w sprzedaży
- Strategie promocji i reklamy
- Podstawy analizy konkurencji
- Techniki negocjacji handlowych
- Zarządzanie zespołami sprzedażowymi

## Nauka języka obcego

### Na studiach stacjonarnych:

# M

- 120 godzin nauki języka obcego (30 godz. na semestr) od 1-4 semestru.

## Forma realizacji:

wszystkie zajęcia prowadzone są w formie stacjonarnej z lektorem.

## **Na studiach niestacjonarnych:**

- 120 godzin nauki języka obcego (30 godz. na semestr) od 1-4 semestru.

## Forma realizacji:

- 16 godzin zajęć w sali z lektorem (zjazdy)
- 14 godzin realizowanych w formule e-learningowej

**Do wyboru:** angielski, niemiecki, hiszpański.

## **Praktyki i staże**

Praktyki studenckie to ważny element studiów. Studenci studiów licencjackich oraz jednolitych studiów magisterskich realizują **960 godzin praktyk** (24 tygodnie), 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.

## **Sposób zaliczenia studiów**

Tworzysz w zespole projekt dyplomowy, który rozwiązuje praktyczny lub teoretyczny problem związany z Twoim kierunkiem. Badając literaturę i przeprowadzając własne analizy, pracujesz nad autorską propozycją rozwiązania problemu. Wszystko, czego nauczysz się podczas studiów, pozwala Ci na stworzenie profesjonalnej pracy opartej na realnych danych i działaniach. by uzyskać tytuł licencjata, taki projekt musisz obronić przed komisją. To Ty wyznaczasz kierunek swojego projektu!

## **Partnerzy kierunku**





**PRODATA**  
consulting | systeme | services



**TUS**  
30 LAT DZIAŁAŃ NA RZECZ  
RÓWNOŚCI SPOŁECZNEJ

## Zasady rekrutacji

**Aby zostać studentem studiów I stopnia (licencjackich lub inżynierskich) na Uniwersytecie WSB Merito, należy:**

- ukończyć szkołę średnią,
- zdać maturę i uzyskać świadectwo dojrzałości,
- złożyć komplet wymaganych dokumentów,
- spełnić wymogi wynikające z zasad rekrutacji,
- o przyjęciu decyduje kolejność zgłoszeń oraz kompletność dokumentów.

[Dowiedz się więcej](#)

## Stypendia i zniżki

- Na studiach I stopnia i jednolitych magisterskich możesz skorzystać z **Programu Very Important Student (VIS)** i studiować pierwszy semestr nawet za darmo.
- Możesz otrzymać te same stypendia, co studenci uczelni publicznych, w tym **naukowe, sportowe, socjalne i zapomogi**.
- Dodatkowo, **elastyczny system opłat** pozwala Ci wybrać, w ilu ratach chcesz opłacać czesne.  
[Dowiedz się więcej](#)

## Ceny

t

## Wykładowcy

### **mgr Katarzyna Tatarkiewicz, Menedżer kierunku**

- Specjalizuje się w przywództwie, zarządzaniu zespołami, różnorodnością oraz psychologicznymi aspektami rynku pracy.
- Doświadczony ekspert w strategicznym zarządzaniu, prowadzeniu zespołów i talentów, wdrażaniu programów wellbeingowych oraz budowaniu nowoczesnego przywództwa.
- Autorka wielu publikacji i podcastów dotyczących zarządzania strategicznego, pracy zespołowej i budowania nowoczesnego przywództwa.
- Ma wieloletnie doświadczenie w zarządzaniu zespołami i obszarem HR oraz w planowaniu i wdrażaniu strategii zarządzania talentami.

### **mgr Anna Domin**

- Filozof-Ekspertka w zakresie etycznej komunikacji, ESG i strategii zrównoważonego marketingu. Współtworzy kampanie społeczne i edukacyjne, które inspirowały do zmiany. Autorka kampanii #jużwszystkomam.



- Ambasadorka AI, wykładowczyni akademicka, mentorka i autorka treści z pogranicza filozofii, etyki, marketingu i komunikacji. Łączy humanistyczną refleksję z praktyką biznesową.
- Doświadczona strateg komunikacyjna. Pracuje z kancelariami, markami kreatywnymi i przemysłowymi. Łączy wiedzę humanistyczną z praktyką biznesową. Współtwórczyni kolektywu THOSEGIRLS.PL
- Pisze o architekturze, wzornictwie i zrównoważonym projektowaniu dla Architect@Work i Architecture Snob. Współpracuje z mediami i wydarzeniami branżowymi jako autorka i redaktorka.

### **mgr Agnieszka Nowakowska-Twardowska**

- Specjalista marketingu medialnego, komunikacji i PR z dwudziestoletnim doświadczeniem w pracy na rynku produktowym i korporacyjnym, a także dziennikarz.
- Absolwentka Dziennikarstwa na WDiNP Uniwersytetu Warszawskiego, specjalność Marketing Medialny i Public Relations oraz studiów doktoranckich na WDiNP Uniwersytetu Warszawskiego.
- Jego zainteresowania naukowe obejmują dziennikarstwo, historię mediów i marketing. Pełni także funkcję opiekuna Koła Naukowego Rozwoju Liderów Biznesu.
- Znajomość rynku marketingu i PR, specjalista w zakresie budowania wizerunku marki, ekspert w obszarze wystąpień publicznych i szkoleń.

### **dr hab. Hanna Górską-Warsewicz**

- Doktor habilitowany nauk ekonomicznych w zakresie nauk o zarządzaniu specjalizujący się w problematyce zarządzania marką, jej kapitałem, wartością, reputacją, tożsamością i kreowaniem jej wizerunku.
- Jest profesorem uczelni, promotorem czterech prac doktorskich oraz biegłym sądowym w zakresie organizacji i zarządzania (znaki towarowe, marki). Konsultuje strategie i wycenę znaków towarowych.
- Autor 12 monografii w języku polskim i angielskim (PWN, PWE, Wolter Kluwers, Difin, Routledge Taylor & Francis), ponad 300 artykułów, 50 rozdziałów w monografiach, redaktor naukowy 7 monografii.
- Doświadczenie w wycenie znaków towarowych, analizie percepcji marek, produktów, opakowań i logotypów, identyfikacji podróbek znanych marek, identyfikacji praktyk rynkowych wprowadzających w błąd.

### **mgr Sylwia Kuligowska**

- Praktyk public relations i marketingu, rzecznik prasowy. Założycielka i szefowa SCOPE Public Relations - firmy doradczej specjalizującej się w obsłudze PR sektora defence, security, space, Tech, TSL.
- Prelegent, panelista podczas konferencji z obszaru komunikacji i etyki PR. Manager w obszarze komunikacji korporacyjnej i kryzysowej oraz media relations i public affairs.
- Autorka publikacji na temat public relations, główny obszar zainteresowań naukowych stanowi wizerunek polskich służb specjalnych i wojska.



- Absolwentka London School of Public Relations, podyplomowego studium handlu zagranicznego w Szkole Głównej Handlowej oraz studiów podyplomowych zarządzania i marketingu w Akademii Koźmińskiego.

### **dr Adrianna Trzaskowska-Dmoch**

- Specjalizuje się w badaniach nad zastosowaniem nowoczesnych technologii w medycynie osób starszych oraz w przedsiębiorstwach produkcyjnych.
- Autor publikacji w renomowanych czasopismach, specjalizuje się w analizie wyzwań społeczno-gospodarczych i technologicznych, tworząc innowacyjne rozwiązania dla sektora publicznego i biznesu.
- Autor wielokrotnie nagradzany za osiągnięcia naukowe i dydaktyczne, w tym Nagrodą Zespołową II stopnia JM Rektora PW za lata 2018–2019 oraz 2022–2023.
- Biegły w analizie uwarunkowań zrównoważonego rozwoju gospodarki senioralnej oraz we wdrażaniu i ocenie nowoczesnych technologii w przedsiębiorstwach produkcyjnych.

### **dr Piotr Jermakowicz**

- Specjalizuje się w zagadnieniach dotyczących zarządzania zasobami ludzkimi, public relations, negocjacjami i mediacjami.
- Kierował badaniami pt.: Człowiek, praca, organizacja - humanizacja pracy a współczesne trendy w zarządzaniu. Badania ogólnopolskie MNiSW pt.: Efektywność decydowania zespołowego.
- Autor kilkudziesięciu publikacji naukowych, w których prezentuje wyniki badań oraz analizy z obszaru swojej specjalizacji, łącząc perspektywę teoretyczną z praktycznym zastosowaniem.
- Negocjator reprezentujący spółkę z o. o. Business Foundation. Doradca z zakresu zarządzania w Centrum Logistycznym w Łosośnej. Kierujący rekrutacją do pracy w uczelniach. Prorektor kierujący BOS.

### **mgr Paweł Zawadzki**

- Specjalizuje się w strategii kreatywnej, komunikacji marek oraz psychologii zachowań konsumenckich w kampaniach digital i 360°.
- Posiada 15+ lat doświadczenia jako dyrektor kreatywny i producent, prowadząc projekty dla topowych marek e-commerce, finansowych i logistycznych w EMEA.
- Realizował ogólnopolskie produkcje TV i kreatywne kampanie międzynarodowe, zarządzając interdyscyplinarnymi zespołami i budując widoczność EMEA / CEE.
- Łączy umiejętności storytellingu, leadershipu, data-driven creativity oraz public speaking; wykładowca i twórca branżowych formatów edukacyjnych i podcastowych.

### **dr Krzysztof Stola**

- Specjalizuje się w badaniach dotyczących strategii i modeli biznesowych.
- Właściciel i CEO spółek technologicznych działających w obszarze eCommerce oraz automatyzacji



procesów biznesowych.

- -
- Moderator warsztatów Design Thinking

### **mgr Grzegorz Sikorski**

- Specjalizuje się w zarządzaniu sprzedażą, customer experience, motywowaniu zespołów oraz wdrażaniu nowoczesnych narzędzi rozwojowych i standardów obsługi w organizacjach.
- Ponad 25 lat doświadczenia menedżerskiego i projektowego w bankowości. Kierował dużymi zespołami, tworzył modele sprzedaży i obsługi oraz prowadził projekty doradcze i szkoleniowe.
- Autor książki „Sabotaż w dziale obsługi klienta”, współtwórca projektów nagradzanych w rankingach branżowych. Prelegent konferencji sprzedażowych i CX oraz autor artykułów biznesowych.
- Ekspert w zarządzaniu zespołami, motywowaniu, szkoleniach i badaniach jakościowych. Zrealizował ponad 10 000 godzin warsztatów, projektował procesy sprzedaży oraz standardy obsługi.

### **mgr Grzegorz Sojka**

- Zajmuje się badaniem powiązań psychologii biznesu i ekonomicznej ze sztuczną inteligencją, analizując jej wpływ na procesy decyzyjne, innowacje oraz funkcjonowanie współczesnych organizacji.
- Doświadczenie zawodowe zdobywał w środowisku korporacyjnym, m.in. w Samsung R&D oraz Play, pracując przy projektach związanych z rozwojem technologii i produktów cyfrowych.
- Jest twórcą startupu, który rozwinął do zespołu kilkunastu osób zatrudnionych na etatach. Ma na swoim koncie dwa exit'y w projektach wycenianych na poziomie wielu milionów złotych.
- Łączy kompetencje z zakresu programowania, zarządzania projektami oraz badań psychologicznych. Wspierając startupy w rozwoju, analizując potrzeb użytkowników.

### **mgr Łukasz Tejkowski**

- Specjalizuję się w sprzedaży, negocjacjach handlowych, marketingu handlowym, B2B i B2C oraz zarządzaniu zespołami. Ukończył Szkołę Trenerów Biznesu w Akademii Leona Koźmińskiego w Warszawie.
- Jest doświadczonym managerem z ponad 20 letnim doświadczeniem w sprzedaży i marketingu zdobytym w międzynarodowej firmie z branży FMCG oraz w branży budowlanej.
- Współpracował z największymi sieciami handlowymi Polsce począwszy od stanowiska Key Account Managera po stanowisko Szefa Działu Kluczowych Klientów i Dyrektora Sprzedaży w branży budowlanej.
- Jego pasją jest dzielenie się wiedzą i doświadczeniem z innymi ludźmi. Rozwija umiejętności trenerskie jako wykładowca oraz umiejętności leaderskie jako członek Maxwell Leadership Polska.



## **mgr Jacek Romański**

- Koncentruje się na strategii, marketingu, zwinnym zarządzaniu i modelach biznesowych. Zajmuje się innowacjami, myśleniem systemowym, rozwojem kompetencji liderских oraz psychologią w zarządzaniu.
- Konsultant, trener i wykładowca z doświadczeniem w projektach strategicznych, marketingowych i rozwojowych. Specjalizuje się w strategii, zarządzaniu i rozwoju zespołów.
- Współtwórca modelu zwinności adaptacyjnej. Promotor teorii dezintegracji pozytywnej. Tłumacz książek z zakresu biznesu i rozwoju osobistego.
- Zarządzał marketingiem i projektami rozwojowymi w organizacjach. Konsultant, trener i coach pracujący z firmami w obszarach: strategii, marketingu, procesów i rozwoju kompetencji.

## **mgr Przemysław Mroczek**

- Specjalizuje się w innowacjach cyfrowych, marketingu 5.0/6.0, projektowaniu doświadczeń użytkownika (UX/CX) oraz nowoczesnych technikach reklamy i projektowaniu workflow aplikacji.
- Wykładowca akademicki i współzałożyciel/współpomysłodawca SeniorApp.pl. Od 18 lat działa na styku technologii, marketingu i HR, rozwijając produkty cyfrowe wspierające seniorów i osoby wykluczone.
- Współautor publikacji Evidence Based HRM i raportów o potrzebach seniorów. Mentor nagradzanych projektów w hackathonach, prelegent Forum Ekonomicznego, autor szkoleń i programów edukacyjnych.
- Z wykształcenia strateg, z natury praktyk. Tworzy kampanie digital (Google, Meta, TikTok), wspiera zespoły w działaniach SEO/SEM i rozwija CX oraz automatyzacje AI w projektach społecznie użytecznych.