

# Zarządzanie sprzedażą

STUDIA PODYPLOMOWE

**Sposób realizacji:** Hybrydowe

**Obszar studiów:** Marketing i sprzedaż • Zarządzanie

**Cechy:** Od października • Polski • Certyfikat • Dofinansowane

**Miasto:** Warszawa

**To kierunek, dla:**

- osób, które zajmują się zarządzaniem na dowolnym szczeblu hierarchii organizacyjnej,
- kierowników sprzedaży, dyrektorów handlowych, właścicieli firm,
- osób zainteresowanych pracą na stanowisku menedżerskim w obszarze sprzedaży,
- osób, które chcą skuteczniej zarządzać sprzedażą i pracownikami,
- osób, które planują awans na stanowiska menedżerskie w działach sprzedaży.



## Podwójna certyfikacja

Studia akredytowane dają podwójny certyfikat:

- ukończenia studiów podyplomowych
- ukończenia kursu **ACSTH**, wystawiony przez **Centrum Life Coaching Polska**.

### Gwarancja jakości

Gwarantujemy pełną zgodność z przepisami prawa i najwyższe standardy edukacyjne.

**1**

**certyfikat**

**5**

**bezpłatnych szkoleń**

**91%**

pracodawców ocenia bardzo dobrze lub dobrze współpracę z naszymi uniwersytetami

Źródło: "Badanie opinii pracodawców, 2024".

### Kadra złożona z praktyków

Zajęcia prowadzą eksperci i pasjonaci swojej dziedziny, którzy mają realne doświadczenie.

### Networking i rozwój kompetencji

Studia rozwijają kompetencje niezależnie od doświadczenia. Dzięki interaktywnym zajęciom i wymianie doświadczeń z innymi zyskasz wiedzę, umiejętności i cenne kontakty.

### Praktyczny charakter studiów:

- na zajęciach dominują warsztaty, ćwiczenia i case studies,
- prace projektowe przygotowywane są zespołowo.

## Program zajęć

**9**

Liczba miesięcy nauki

**172**

Liczba godzin zajęć

**11**

Liczba zjazdów

**2**

Liczba semestrów

- Psychologia efektywności osobistej, radzenie sobie ze stresem (10 godz.)
- Budowanie wizerunku (5 godz.)
- Zapobieganie mobbingowi (5 godz.)
- Techniki menedżerskie (15 godz.)
- Zarządzanie talentami w zespole, poziomy przywództwa (15 godz.)



- Zarządzanie finansami (10 godz.)
- Marketing (10 godz.)
- Negocjacje w biznesie (10 godz.)
- Budowanie strategii sprzedażowej (8 godz.)
- Analiza sprzedaży i potrzeb klienta (6 godz.)
- Wyznaczanie celów i ich korygowanie (4 godz.)
- Aspekty finansowe w zarządzaniu sprzedażą (4 godz.)
- Nowoczesne formy reklamy (8 godz.)
- E-handel (4 godz.)
- Marketing w social media (4 godz.)
- Rekrutacja i selekcja zespołu sprzedażowego (8 godz.)
- Budowanie efektywnego zespołu sprzedażowego, zarządzanie talentami (8 godz.)
- Rozwój kompetencji handlowych zespołu sprzedażowego (8 godz.)
- Motywowanie i ocena zespołu sprzedażowego (6 godz.)
- Customer Experience Management (16 godz.)
- Zarządzanie innowacjami w dziale sprzedaży (6 godz.)

#### Forma zaliczenia:

- test wiedzy po pierwszym i drugim semestrze (2h)

#### Warunki przyjęcia na studia

**Aby zostać uczestnikiem studiów podyplomowych na Uniwersytecie WSB Merito, należy:**

- **mieć ukończone** studia licencjackie, inżynierskie lub magisterskie,
- **złożyć komplet** dokumentów i spełnić wymogi rekrutacyjne
- o przyjęciu **decyduje kolejność zgłoszeń.**  
[Dowiedz się więcej](#)

#### Możliwości dofinansowania

- Oferujemy specjalne, większe **zniżki dla naszych absolwentów.**
- Możesz skorzystać z **dofinansowania z Bazy Usług Rozwojowych.**
- Pracodawca może dofinansować Ci studia, otrzymując dodatkową zniżkę w ramach **Programu Firma.**
- Warto sprawdzić możliwości **dofinansowania z KFS.**  
[Dowiedz się więcej](#)

## Czego się nauczysz?

- Nabędziesz umiejętności niezbędne do **efektywnego zarządzania** strukturami sprzedażowymi.



- Nauczysz się diagnozować, projektować oraz stosować **nowoczesne metody i techniki zarządzania**.
- Rozwiniiesz swoje **kompetencje przywódcze**.
- Zdobędziesz umiejętności **zarządzania strategicznego** i operacyjnego w organizacji.
- Rozwiniiesz umiejętności **kierowania zespołem**.

## Ceny

### Dla Kandydatów

#### 1 rok

1 rata	<b>6570 zł</b> <del>7450 zł</del> (1 x 6570 zł) Najniższa cena z ostatnich 30 dni: 6510zł
2 raty	<b>3395 zł</b> <del>3835 zł</del> (2 x 3395 zł) Najniższa cena z ostatnich 30 dni: 3365zł
10 rat	<b>702 zł</b> <del>790 zł</del> (10 x 702 zł) Najniższa cena z ostatnich 30 dni: 696zł
12 rat	<b>596 zł</b> <del>670 zł</del> (12 x 596 zł) Najniższa cena z ostatnich 30 dni: 591zł

### Dla naszych absolwentów

#### 1 rok

1 rata	<b>6170 zł</b> <del>7450 zł</del> (1 x 6170 zł) Najniższa cena z ostatnich 30 dni: 6110zł
2 raty	<b>3195 zł</b> <del>3835 zł</del> (2 x 3195 zł) Najniższa cena z ostatnich 30 dni: 3165zł
10 rat	<b>662 zł</b> <del>790 zł</del> (10 x 662 zł) Najniższa cena z ostatnich 30 dni: 656zł
12 rat	<b>563 zł</b> <del>670 zł</del> (12 x 563 zł) Najniższa cena z ostatnich 30 dni: 558zł

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.