

# Zarządzanie sprzedażą

STUDIA PODYPLOMOWE



## Program zajęć

**9**

**172**

**11**

**2**

Liczba miesięcy nauki   Liczba godzin zajęć   Liczba zjazdów   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)