UNIWERSYTET WSB MERITO WROCŁAW

wcześniej Wyższa Szkoła Bankowa

Psychologia skutecznej sprzedaży

STUDIA PODYPLOMOWE

Sposób realizacji: Online

Obszar studiów: Psychologia

Cechy: Od października • Polski • Rekrutacja zakończona • Szybka ścieżka • W partnerstwie

Miasto: Wrocław

To kierunek dla osób, które::
• rozpoczynają pracę jako doradca lub sprzedawca i chcących zdobyć solidne podstawy,
• planują przebranżowienie i rozwój w sprzedaży doradczej,
• chcą skuteczniej budować relacje i wyniki sprzedażowe,
• chcą zwiększyć swoją skuteczność i lojalność klientów,
• szukają praktycznych narzędzi i konkretnych umiejętności sprzedażowych.

4
bezpłatne szkolenia.

92%
uczestników poleca studia podyplomowe.
Źródło: „Badanie satysfakcji ze studiów 2025”.

Microsoft 365

Nasi uczestnicy otrzymują darmową licencję A1, która obejmuje popularne aplikacje, takie jak Outlook, Teams, Word, PowerPoint, Excel, OneNote, SharePoint, Sway i Forms.

91%
pracodawców ocenia bardzo dobrze lub dobrze współpracę z naszymi uniwersytetami.

Źródło: "Badanie opinii pracodawców, 2024"

Wykładowcy praktycy

100% zajęć prowadzą doświadczeni praktycy współpracujący na co dzień z liderami oraz światem biznesu.

Networking i rozwój kompetencji

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

Praktyczne studia
- Studia oparte na warsztatach, ćwiczeniach i case studies,
- Teoria ograniczona do minimum – liczą się realne umiejętności przydatne w codziennej pracy,
- Materiały dostępne online.

7	128	7	2
Liczba miesięcy nauki	Liczba godzin zajęć	Liczba zjazdów	Liczba semestrów

Baza skutecznego sprzedawcy /doradcy (16 godz.)

- Na czym opiera się model TKO
- Proces sprzedaży krok po kroku
- Zasady obsługi klienta
- Rola handlowca w procesie sprzedaży doradczej
- Przygotowanie do skutecznej sprzedaży doradczej
- Domykanie i finalizowanie sprzedaży

Badanie osobowości disc - style zachowań (16 godz.)

- Zrozumienie narzędzi, takich jak DiSC, pomagających w diagnozowaniu różnych stylów zachowań
- Poznanie stylów zachowań: własnego i innych (ich mocnych stron i ograniczeń)
- Zrozumienie znaczenia stylów zachowań w komunikacji i budowaniu relacji z klientem, jak również komunikacji wewnątrz firmy
- Praktyczne zastosowanie wiedzy o stylach zachowań w komunikacji z klientem oraz komunikacji wewnątrz firm

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 Wrocławiu, studentem zawierana jest w formie pisemnej.

Marka osobista: handlowiec-doradca jako ekspert (8 godz.)

- Czym jest marka osobista i jej znaczenie w sprzedaży
- Budowanie marki osobistej jako eksperta w danej dziedzinie
- Co można zyskać dzięki marce osobistej
- Wizerunek vs marka osobista

Autoprezentacja sprzedażowa (8 godz.)

- Czym jest prezentacja handlowa
- Elementy autoprezentacji
- Jak skutecznie zaprezentować się przed klientem
- Dostosowanie stylu do sytuacji handlowej
- Budowanie relacji sprzedażowych

Narzędzia pozyskania i utrzymania klienta (8 godz.)

- Zrozumienie różnych stylów komunikacji i sposobów budowania relacji z klientami.
- Aspekty komunikacji werbalnej i niewerbalnej
- Zasada „pokaż ludzką twarz”
- Odsłona intencji
- Odzwierciedlenie
- Parafraza
- Modelowanie
- Pytania pogłębiające
- Co zaburza skuteczną komunikację

Język marketingu (8 godz.)

- Czym jest język korzyści
- Znaczenie języka korzyści w sprzedaży doradczej
- Budowanie komunikatów sprzedażowych przy wykorzystaniu języka korzyści
- Co zyskasz przy wykorzystaniu języka korzyści w sprzedaży doradczej
- Jak skutecznie łączyć marketing ze sprzedażą

Typologia klientów (8 godz.)

- Typologia klientów

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 Wrocławiu, studentem zawierana jest w formie pisemnej.

- Dostosowanie komunikacji do różnych typów klientów
- Rozpoznanie sposobów myślenia klientów
- Rozpoznanie stylów działania i podejmowania decyzji w zależności od klienta

Coaching narzędziowy (8 godz.)

- Czym jest coaching narzędziowy
- Zasady coachingu narzędziowego
- Zastosowanie coachingu w praktyce
- Realne korzyści z zastosowania coachingu narzędziowego w sprzedaży doradczej

Wartości dodane i buyer persona (16 godz.)

- Struktura wartości (produkt, usługa, obsługa, wartości dodane)
- W jaki sposób skutecznie typować segmenty sprzedaży
- Czy jest Buyer Persona i jej znaczenie w procesie skutecznej sprzedaży doradczej
- Budowa przewag konkurencyjnych poprzez typowanie wartości dodanych, segmentów sprzedaży oraz Buyer Persony

Trening negocjacyjny (16 godz.)

- Osobiste kompetencje negocjatora
- Odporność psychiczna
- Procesy negocjacji
- Techniki negocjacji i targowania się
- Obiekcje klienta i jak sobie z nimi radzić
- Aspekty podejmowania decyzji w negocjacjach
- Komunikacja wewnętrzna jako element procesu negocjacji

Oferta sprzedażowa (8 godz.)

- Oferta, która sprzedaje
- Elementy skutecznej oferty
- Jak sprawdzić skuteczność oferty
- Różne sposoby prezentacji istotnych elementów składowych oferty
- Oferta vs prezentacja doradcy 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 Wrocławiu, studentem zawierana jest w formie pisemnej.

Autorskie modele sprzedaży - prelekcje praktyków + sesje Q&A (8 godz.)

- Spotkania z praktykami
- Prezentacja autorskich modeli sprzedaży oraz sposobów pracy w oparciu o koncepcję zwycięskiej przewagi
- Wskazówki jak być skutecznym sprzedawcą

Seminarium (8 godz.)

Seminarium.

Forma zaliczenia

- Własna skuteczna oferta handlowa (forma graficzna + logiczna prezentacja)
- Prezentacja własnej koncepcji zwycięskiej przewagi (na bazie wiedzy ze studiów)

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**.
- Na wybranych kierunkach 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

Rekrutacja zakończona

Rekrutacja na semestr letni roku akademickiego 2026/2027 na ten kierunek została zakończona.

Jesteś zainteresowany studiami na tym kierunku? **Wypełnij formularz** i wpisz się na listę osób, z którymi skontaktujemy się, gdy rekrutacja zostanie wznowiona.

Czego się nauczysz?

- Poznasz **narzędzia i techniki sprzedażowe**, które realnie zwiększą Twoją skuteczność.

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 Wrocławiu, studentem zawierana jest w formie pisemnej.

- **Zrozumiesz, jak budować relacje oparte na zaufaniu** i lojalności klienta.
- Zdobędziesz **wiedzę o stylach zachowań** i dopasowaniu komunikacji do odbiorcy.
- Dowiesz się, jak **budować markę osobistą** i skutecznie się prezentować.
- Opanujesz **nowoczesne techniki negocjacyjne** i tworzenie ofert sprzedażowych.
- **Zrealizujesz praktyczne projekty** – od konceptu po prezentację swojej przewagi.

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 Wrocławiu, studentem zawierana jest w formie pisemnej.