

Menedżer sprzedaży

STUDIA I STOPNIA - SPECJALNOŚĆ

Forma: Niestacjonarne • Stacjonarne

Sposób realizacji: Hybrydowe • Tradycyjne

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

Miasto: Wrocław



Czego się nauczysz?

- Poznasz **strategie sprzedażowe**, podstawy ich planowania i wdrażania oraz techniki sprzedażowe.
- Nauczysz się, jak **budować relacje z klientami**, jak wykorzystywać psychologię sprzedaży i jak skutecznie negocjować.
- Zdobędziesz **umiejętności w zakresie zarządzania zespołem sprzedażowym**, motywowania pracowników i budowania pozytywnych relacji w zespole.
- Poznasz **podstawy marketingu**, w tym zagadnienia związane z promocją, cenami i dystrybucją produktów.
- Nauczysz się, jak **zbierać i analizować dane sprzedażowe** oraz jak wyciągać wnioski i podejmować decyzje biznesowe.
- Zdobędziesz **umiejętności w zakresie skutecznej komunikacji interpersonalnej**, a także pisanie raportów i prezentacji.

Praca dla Ciebie

- Zostań **Key Account Managerem**, odpowiadającym za zarządzanie relacjami z kluczowymi klientami i koordynację działań związanych ze sprzedażą, marketingiem i obsługą klienta.
- Podejmij pracę jako **Business Development Manager**, rozwijając nowe rynki, pozyskując nowych klientów i zapewniając wzrost sprzedaży.
- Rozwijaj się jako **Sales Operations Manager** i zarządzaj procesami sprzedażowymi, w tym planowaniem, monitorowaniem i oceną działań sprzedażowych oraz opracowywanie strategii sprzedażowych.
- Zatrudnij się jako **E-commerce Manager** i rozwijaj kanały sprzedaży internetowej, w tym sklepy i aukcje internetowe oraz platformy handlowe.
- Zostań **Regional Sales Managerem**, odpowiadając za koordynację działań sprzedażowych w danym regionie, zarządzanie zespołem sprzedażowym, w tym szkolenie i motywowanie pracowników.

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:

- Prawne aspekty w marketingu i sprzedaży
- Zarządzanie relacjami z klientem (CRM)
- Badania marketingowe
- Design thinking
- Etyka w sprzedaży i marketingu
- Marketing B2B i B2C
- Marketing cyfrowy
- Nowoczesne zarządzanie projektami
- Psychologia zachowań konsumenckich
- Wystąpienia publiczne
- Zarządzanie wiedzą

Wybrane zajęcia specjalnościowe:

- E-commerce
- Metody i techniki sprzedaży
- Negocjacje i autoprezentacja w sprzedaży
- Profesjonalna obsługa klienta
- Prognozowanie sprzedaży
- Wycena produktów i usług
- Zarządzanie zespołem sprzedażowym



Nauka języka obcego

Na studiach stacjonarnych:

- 240 godzin nauki jednego języka obcego (60 godzin w semestrze, od 1 do 4 semestru).

Na studiach niestacjonarnych:

- 160 godziny nauki jednego języka obcego (po 80 godzin w 2 i 3 semestrze).

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 ubiegać się o zaliczenie praktyk na podstawie zatrudnienia.

W trakcie studiów studenci mogą również korzystać z ofert staży, w tym staży płatnych, przygotowywanych przez pracodawców współpracujących z uczelnią. Programy stażowe są dopasowane do konkretnych stanowisk i pomagają w stawianiu pierwszych kroków zawodowych.

Sposób zaliczenia studiów

Tworzysz **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. Aby uzyskać tytuł licencjata, taki projekt musisz obronić przed komisją. To Ty wyznaczasz kierunek swojego projektu!

Partnerzy kierunku



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,

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



- złożyć komplet wymaganych dokumentów,
- spełnić wymogi wynikające z zasad rekrutacji,
- o przyjęciu decyduje kolejność zgłoszeń oraz kompletność dokumentów.

[Dowiedz się więcej](#)

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

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.

Wykładowcy

Magdalena Murzyn, Menedżer kierunku

- Doradca i konsultant marketingowy, specjalizuje się w marketingu strategicznym, zarządzaniu marketingowym i badaniach marketingowych.
- Od ponad 25 lat związana zawodowo z marketingiem; od 10 lat pracuje jako wykładowczyni akademicka.
- Opiekun Marketingowego Koła Naukowego KIWI, kierownik merytoryczny studiów podyplomowych Digital Marketing Masterclass oraz manager kierunku marketing i sprzedaż.
- Posiada certyfikat DIMAQ Professional; członkini Polskiego Naukowego Towarzystwa Marketingu oraz Sektorowej Rady ds. Kompetencji Sektora Komunikacji Marketingowej.

dr Mateusz Rak

- Zainteresowania naukowe Mateusza Raka koncentrują się wokół marketingu strategicznego, wartości marki, komunikacji zrównoważonego rozwoju (CSR, ESG) oraz kreatywności w reklamie i wykorzystania AI.
- Marketingowiec strategiczny, który łączy analityczne myślenie z kreatywnym podejściem do rozwiązywania problemów, tworząc skuteczne strategie wspierające rozwój organizacji.
- Członek grup roboczych działających przy ministerstwach, urzędach marszałkowskich, przedsiębiorca tworzący ekspertyzy i doradzający organizacjom głównie działających na rynku B2B.
- Pełnił funkcję Full-Stack Marketing Managera w sektorze B2B, gdzie kierował projektami z zakresu strategii marketingowej, PR-u i komunikacji, wspierając rozwój biznesu i marki.

dr hab. Agnieszka Dejnaka

- Naukowiec, dydaktyk oraz praktyk biznesowy. Prowadzi zajęcia z zakresu analityki biznesowej, innowacji w zarządzaniu i marketingu, nowych technologii marketingowych oraz social mediów i



Internetu.

- Praktyk z zakresu marketingu i marketingu elektronicznego. Współpracowała w projektach z zakresu marketingu i e-commerce, współpracując z wieloma firmami polskimi i zagranicznymi.
- Uczestniczyła w kilku pobytach naukowo-badawczych we Franklin University, USA. Posiada tytuł MBA, Franklin University, USA.
- Autorka kilkunastu książek naukowych i branżowych oraz kilkuset artykułów naukowych i branżowych.

dr Agnieszka Gasiulewicz

- Jest pasjonatką nowoczesnych technologii informacyjno-komunikacyjnych, które wykorzystuje do wspierania innowacyjnych rozwiązań oraz rozwoju edukacji i biznesu.
- Ekspert ds. badań marketingowych, trener biznesu. Kierownik wielu projektów badawczych z zakresu badań społecznych i marketingowych.
- Współpracowała z firmami działającymi w różnych sektorach gospodarki doradzając i prowadząc badania w obszarach jakości obsługi klienta, satysfakcji klienta, strategii marketingowej, wizerunku marki.
- Dynamiczny wykładowca z pasją do nauczania i inspirowania studentów. Zaangażowana w tworzenie pozytywnego środowiska uczenia się.

dr Katarzyna Kulig-Moskwa

- Specjalizuje się w zarządzaniu kapitałem ludzkim, zrównoważonym rozwoju, DEI (różnorodność, równość, włączenie), wellbeingu oraz społecznej odpowiedzialności biznesu (CSR).
- Doktor nauk ekonomicznych w dziedzinie zarządzania. Pełnomocniczka rektora ds. zrównoważonego rozwoju na Uniwersytecie WSB Merito we Wrocławiu. Kierowniczką zespołu dydaktycznego ZDZL.
- Autorka książek: "Wellbeing w organizacji", "Dylematy HR-owców. Redaktorka publikacji naukowych z zakresu HR, Zrównoważonego rozwoju, CSR, DEI i wellbeingu.
- Ponad 20 lat doświadczenia jako wykładowczyni i promotorka na studiach licencjackich, magisterskich, podyplomowych i MBA. Trenerka biznesu specjalizująca się w szkoleniach dla kadry kierowniczej i HR.

dr Agnieszka Augustyn

- Doktor Nauk o Kulturze Fizycznej. Ukończyła studia podyplomowe z Psychologii Zarządzania oraz z Zarządzania Zasobami Ludzkimi.
- Prowadzi zajęcia z zakresu zachowań organizacyjnych, treningu kierowniczego, technik radzenia sobie ze stresem oraz podstaw rekreacji, wspierając rozwój studentów.
- Współpracowała z Instytutem Matki i Dziecka oraz Biurem Europejskim WHO w ramach międzynarodowego projektu HBSC (Health Behaviour in School-aged Children).
- Posiada doświadczenie w zakresie psychologicznych aspektów zarządzania oraz zachowań ludzi w



organizacji, a także w obszarze dobrostanu i zdrowia psychicznego pracowników.

dr Agata Strzelczyk

- Doktor nauk społecznych w dyscyplinie ekonomia i finanse. Absolwentka finansów i bankowości oraz informatyki i ekonometrii Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu. Stypendystka Syddansk Universitet.
- Menedżer kierunku finanse i rachunkowość na Uniwersytecie WSB Merito we Wrocławiu, odpowiedzialny za rozwój programów i wsparcie studentów.
- Prowadzi zajęcia ze statystyki, analizy danych, prognozowania oraz matematyki finansowej w języku polskim i angielskim, wspierając studentów w zdobywaniu praktycznych kompetencji analitycznych.
- Praktyk w analizie danych, współautor projektów badawczych i opracowań biznesowych realizowanych we współpracy z instytucjami finansowymi oraz przedsiębiorstwami różnych branż.

dr Joanna Myślińska-Wiepraw

- Doktor nauk ekonomicznych, pracownik badawczo-dydaktyczny Uniwersytetu WSB Merito oraz członek Federacji Naukowej WSB-DSW Merito. Menedżer kierunku Ekonomia.
- Trenerka biznesu, specjalistka z obszaru analizy finansowej oraz zarządzania finansami korporacyjnymi, publicznymi i osobistymi. Autorka licznych publikacji naukowych z zakresu ekonomii i finansów.
- Jej zainteresowania naukowe skupiają się na finansach osobistych, obejmując analizę decyzji finansowych jednostek, zarządzanie budżetem domowym oraz wpływ edukacji finansowej na codzienne wybory.
- Ekspertka medialna Uniwersytetów WSB Merito, aktywnie reprezentuje uczelnię w mediach, dzieląc się wiedzą i doświadczeniem oraz popularyzując tematykę związaną z edukacją i biznesem.

Joanna Ciołek-Hummel

- Specjalizuje się w zarządzaniu zasobami ludzkimi (współczesnymi trendami), komunikacji w biznesie, psychologia międzykulturowe oraz terapii systemowej.
- Doświadczona menadżerka międzykulturowych zespołów pracujących w branży IT. Wykładowczyni przedmiotów z zakresu zarządzania i psychologii.
- Współwórczyni programów rozwoju studentów CRC oraz Iron Leader, Iron Business Leader wspierający w rozwoju umiejętności lidarskich.
- Jest autorką publikacji z zakresu psychoanalizy, w których podejmuje tematykę procesów psychicznych, rozwoju osobowości oraz zastosowania teorii psychoanalitycznej w praktyce.

dr Grzegorz Wudarzewski

- Doktor nauk ekonomicznych w dyscyplinie nauk o zarządzaniu, 22-letnie doświadczenie dydaktyczne (poziomy: MBA, Podyplomowy, Licencjacki, Magisterski). Nagrodzona praca doktorska



na UE we Wrocławiu.

- Praktyk, ekonomista, specjalista w obszarze zarządzania i psychologii, trener szkoleniowy, konsultant, doradca dla firm w zakresie praktyk zarządzania i doboru personelu, certyfikowany diagnosta.
- Od 25 współpracuje z wieloma firmami konsultingowymi, m. innymi: Adviser, Vademecum, PTE, Vento, Econtrade, SJOS, Accord Next, Sygma, Logintrade, Argumentum Event, AID System Consulting, Otrek.
- Projekty i szkolenia dla: Alupast, Auto Group, Bank Zachodni, Poczta Polska, Luvena, PARAPETY Pietrucha, Elektrociepłownie Elektrownie, ZEM Duszniki, Suzuki Motor Polska, Takata Petri Polska, Gotec.

dr Krzysztof Kuźniak

- Specjalizuje się w zarządzaniu marketingowym i strategicznym; w pracy naukowej koncentruje się na wpływie zmienności rynku na efektywność ekonomiczną przedsiębiorstw.
- Doświadczony manager nadzorujący marketing, sprzedaż i planowanie strategiczne; posiada także doświadczenie w zarządzaniu produktami i cenami.
- Autor kilkudziesięciu publikacji naukowych z marketingu i zarządzania; nagradzany przez Rektora UE we Wrocławiu (2010) oraz Rektora WSB we Wrocławiu (2018).
- Opracowuje i wdraża strategie rozwoju, wprowadza nowe produkty, tworzy komunikację marketingową oraz realizuje działania z zakresu digital marketingu.

dr inż. Julita Markiewicz-Patkowska

- Specjalizuje się w zrównoważonym rozwoju i ochronie środowiska, logistyce zwrotnej, zarządzaniu organizacjami oraz turystyce i rekreacji osób starszych.
- Działa jako ekspert w zarządzaniu, ochronie środowiska i turystyce. Łączy wieloletnie doświadczenie w kierowaniu instytucjami otoczenia biznesu z realizacją projektów UE.
- Ma na koncie ok. 80 publikacji, także w prestiżowych czasopismach z listy filadelfijskiej. Recenzuje międzynarodowe periodyki i współtworzy patent technologii oczyszczania wody.
- Prowadziła zajęcia na uczelniach w Polsce, Francji, Wielkiej Brytanii i USA. Wypromowała setki magistrantów, licencjatów i inżynierów oraz była promotorem pomocniczym w przewodzie doktorskim.

Joanna Śmietanka

- Absolwentka studiów doktoranckich UW. Prowadzi badania nad komunikacją zdrowia i starzenia się, ageizmem, marketingiem farmaceutycznym, edukacją medialną oraz eventami i sponsoringiem w kulturze.
- Strateg marketingowy z 22-letnim doświadczeniem w reklamie, PR i social mediach. Ekspertka marketingu Pharma & Med. Zrealizowała ponad 200 kampanii i 300 eventów.
- Autorka publikacji naukowych i branżowych z zakresu marketingu. Nominowana przez redakcję



„Gazety Wrocławskiej” do tytułu Osobowość Roku 2020 w kategorii Biznes.

- Specjalizuje się w strategii komunikacji, analizie odbiorców i projektowaniu kampanii 360°. Zarządza PR, social media i influencer marketingiem, integrując działania w modelu compliance.