



STUDIA PODYPLOMOWE

Edycja – październik 2017

Kierunek: **MARKETING, REKLAMA, SPRZEDAŻ**

1. PREZENTACJA STUDIÓW

Studia Podyplomowe na kierunku **MARKETING, REKLAMA, SPRZEDAŻ** pozwalają zdobyć specjalistyczną wiedzę i praktyczne umiejętności w zakresie tworzenia zespołów sprzedażowych, wykorzystania odpowiednich instrumentów marketingowych w strategiach sprzedażowych, wykorzystania potencjału pracowników sprzedaży oraz poznać zasady tworzenia efektywnych modeli sprzedaży.

Studia są skierowane do osób z wyższym wykształceniem licencjackim lub magisterskim zarządzających firmami, przedsiębiorców rozwijających działy sprzedaży oraz szefów działów sprzedaży.

2. PROGRAM STUDIÓW

- 1/ **Proces sprzedaży:** planowanie sprzedaży, obsługa klienta, relacje z klientem – CRM, działania marketingowe, logistyka i transport, dystrybucja.
- 2/ **Budowanie strategii sprzedaży:** trendy w zarządzaniu sprzedażą, systemy motywacyjne w sprzedaży, projektowanie działań marketingowych, finansowanie sprzedaży.
- 3/ **Narzędzia i techniki sprzedaży:** kontrakty handlowe, negocjacje handlowe, techniki sprzedaży, psychologia sprzedaży, windykacja należności, udział w przetargach publicznych.
- 4/ **Kierowanie zespołem sprzedażowym:** istota kierowania zespołem, potencjał zespołu sprzedaży, system wynagrodzeń sprzedawców, rekrutacja i selekcja sprzedawców, delegowanie i egzekwowanie zadań, motywowanie i ocena sprzedawców
- 5/ **Menedżer sprzedaży:** wizerunek osobisty menedżera, trening menedżerski, narzędzia menedżera.
- 6/ **Programy dedykowane**

Dla osób pragnących poszerzyć wiedzę i zdobyć nowe umiejętności w wybranym obszarze tematycznym przygotowujemy, odpowiednio do zgłaszanego zapotrzebowania, moduły lub programy zawierające treści w zakresie kierunku studiów odpowiednio do profilu Słuchaczy. Do Kandydatów kierujemy prośbę o podawanie w kwestionariuszu zgłoszeniowym szczegółowych preferencji programowych.

3. REALIZACJA ZAJĘĆ

Zajęcia ze Słuchaczami kierunku prowadzą praktycy dyscypliny, w tym specjaliści działów sprzedaży, eksperci w dziedzinie marketingu, eksperci w zakresie kształtowania relacji między pracownikami a klientami oraz menedżerowie sprzedaży.



Zajęcia mają charakter praktyczny, dominującą formę stanowią ćwiczenia i warsztaty. Moduły wymagające wykorzystania sprzętu informatycznego odbywają się w laboratorium komputerowym.

Studia kończą się przygotowaniem i prezentacją przed Komisją projektów dyplomowych przygotowanych pod kierunkiem ekspertów.

4. ORGANIZACJA STUDIÓW

Czas trwania studiów: 2 semestry

Program studiów: 60 ECTS

Liczba godzin zajęć: 196

Rozpoczęcie zajęć – październik 2017

14 zjazdów (październik 2017 – czerwiec 2018) co 2 tygodnie

w soboty godz. 9.00 – 16.00

w niedziele godz. 9.00 – 15.00

Szczegółowe informacje na temat studiów podyplomowych prezentujemy na stronie www.wmsb.edu.pl w zakładce **Oferta dydaktyczna** oraz w komentarzach na stronie głównej.

Zapraszamy