

**Uniwersytet
SWPS**

Uniwersytet SWPS



Studia Podyplomowe Poznań - Psychologia sprzedaży

Numer usługi 2024/04/24/14313/2134557

📍 Poznań / mieszana (stacjonarna połączona z usługą zdalną
w czasie rzeczywistym)

📖 Studia podyplomowe

🕒 180 h

📅 12.10.2024 do 30.06.2025

5 900,00 PLN brutto

5 900,00 PLN netto

32,78 PLN brutto/h

32,78 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria

Zdrowie i medycyna / Psychologia i rozwój osobisty

Sposób dofinansowaniawsparcie dla osób indywidualnych
wsparcie dla pracodawców i ich pracowników**Grupa docelowa usługi**

Głównymi adresatami studiów są:

- osoby kierujące działami sprzedaży, działami marketingu lub działami obsługi klienta,
- HR business partnerzy,
- handlowcy i Key Account Managerowie,
- opiekunowie i doradcy klientów,
- właściciele firm,
- kadra zarządzająca przedsiębiorstw,
- osoby planujące uruchomienie własnej działalności,
- przedstawiciele wolnych zawodów (prawnicy, lekarze, architekci, psychologowie) pracujący z klientem,

oraz wszystkie osoby, które chcą podnieść swoje kwalifikacje i są zainteresowane tematyką wykorzystania psychologii w sprzedaży.

Minimalna liczba uczestników

1

Maksymalna liczba uczestników

24

Data zakończenia rekrutacji

11-10-2024

Forma prowadzenia usługi

mieszana (stacjonarna połączona z usługą zdalną w czasie rzeczywistym)

Liczba godzin usługi

180

Cel

Cel edukacyjny

Celem studiów jest przekazanie wiedzy i zdobycie praktycznych umiejętności niezbędnych do prowadzenia efektywnej sprzedaży własnej oraz zarządzania zespołem sprzedażowym w oparciu o znajomość psychologicznych mechanizmów sprzedaży, a także ogólną wiedzę biznesową z zakresu funkcjonowania nowoczesnego przedsiębiorstwa.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

| Efekty uczenia się | Kryteria weryfikacji | Metoda walidacji |
|--|---|------------------|
| <ul style="list-style-type: none">• Pozna trzy perspektywy procesu sprzedaży i sposoby wykorzystania w praktyce psychologicznych mechanizmów sprzedaży.• Pozyska wiedzę na temat efektywnego wykorzystania potencjału poszczególnych pracowników i menedżerów działu sprzedaży dzięki stosowaniu sprawdzonych metod rekrutacji, selekcji i pracy nad ich rozwojem zawodowym.• Zrozumie, jak w efektywny sposób motywować oraz zarządzać zespołem sprzedażowym i własnymi wynikami sprzedaży.• Będzie wiedział, jak funkcjonuje nowoczesny zespół sprzedażowy i jak zarządzać organizacjami sprzedażowymi.• Dowie się, jakie mechanizmy psychologiczne kierują ludzkim zachowaniem w procesie podejmowania decyzji zakupowych.• Zrozumie zasady funkcjonowania organizacji biznesowych w oparciu o strategię i model biznesowy, co ułatwi mu budowanie zaufania z klientem i swojego wizerunku jako profesjonalisty. | Zgodność z celami i standardami: Sprawdzenie, czy osiągnięcia osoby studiującej są zgodne z wcześniej określonymi celami edukacyjnymi i standardami nauczania. | Test teoretyczny |
| | | Prezentacja |

Kwalifikacje

Inne kwalifikacje

Uznane kwalifikacje

Pytanie 2. Czy dokument został wydany przez organy władz publicznych lub samorządów zawodowych na podstawie ustawy lub rozporządzenia?

Świadectwo ukończenia studiów podyplomowych zgodne z przepisami określonymi w Ustawie z dnia 20 lipca 2018 r. - Prawo o szkolnictwie wyższym i nauce

Informacje

| | |
|---|--|
| Podstawa prawna dla Podmiotów / kategorii Podmiotów | uprawnionych do wydawania dokumentów potwierdzających uzyskanie kwalifikacji, w tym w zawodzie |
| Nazwa/Kategoria Podmiotu prowadzącego walidację | Uniwersytet SWPS |
| Podmiot prowadzący walidację jest zarejestrowany w BUR | Tak |
| Nazwa/Kategoria Podmiotu certyfikującego | Uniwersytet SWPS |
| Podmiot certyfikujący jest zarejestrowany w BUR | Tak |

Program

Co wyróżnia nasz program:

Praktyczne podejście

- Zajęcia w oparciu o studia przypadków
- Forma warsztatowa
- Zadania wdrożeniowe między zajęciami

Kadra

- Doświadczeni trenerzy biznesu i wykładowcy
- Praktycy biznesu i przedsiębiorcy

Zjazdy

- Zajęcia stacjonarne podczas weekendów
- Konsultacje projektowe w trybie on-line

Program obejmuje 180 godzin, na które składa się 11-13 zjazdów po 18-20 godzin. Szczegółowe bloki zajęć:

BLOK I / PODSTAWY PSYCHOLOGII SPRZEDAŻY:

- Psychologia wywierania wpływu w procesie sprzedaży
- Radzenie sobie ze stresem i zarządzanie energią
- Inteligencja emocjonalna i kompetencje społeczne w procesie sprzedaży
- Wybrane zagadnienia współczesnej psychologii związane ze sprzedażą

BLOK II / ROZWÓJ KOMPETENCJI OSOBISTYCH W SPRZEDAŻY:

- Praca w kierunku bycia lepszym sprzedawcą z zastosowaniem narzędzi coachingowych
- Przygotowanie angażującej prezentacji i wystąpienia publiczne
- Storytelling w biznesie – sztuka opowieści w sprzedaży

- Personal Branding w sprzedaży – media społecznościowe a budowanie marki osobistej
- ABC handlowca czyli doskonalenie umiejętności sprzedażowych

BLOK III / WYBRANE ZAGADNIENIA PSYCHOLOGII KOMUNIKACJI W SPRZEDAŻY:

- Psychologia komunikacji i negocjacji z klientem - budowanie zaufania i relacji.
- Psychologia podejmowania decyzji zakupowych przez klientów.
- Klienci z różnych stron świata - międzykulturowość a proces sprzedaży

BLOK IV / ELEMENTY ZARZĄDZANIA ZASOBAMI LUDZKIMI:

- Motywacja i jej wpływ na skuteczność działania sprzedawców
- Umiejętności coachingowe szefa sprzedaży
- Rekrutacja i selekcja w oparciu o narzędzia psychologiczne
- Budowanie efektywnych zespołów – rekrutacja i zarządzanie talentami w zespole sprzedażowym
- Przywództwo w sprzedaży

BLOK V/ WYBRANE KOMPETENCJE BIZNESOWE W PRACY SPRZEDAWCY:

- Świadomość biznesowa – tworzenie wartości dodanej dla klienta w oparciu o model biznesowy i strategię sprzedażową
- Od aktywności do wyników biznesowych – planowanie i zarządzanie sprzedażą

Z ważnych przyczyn Centrum Studiów Podyplomowych i Szkoleń może dokonać zmian w programie i kadrze studiów.

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 2

| Przedmiot / temat zajęć | Data realizacji zajęć | Godzina rozpoczęcia | Godzina zakończenia | Liczba godzin | Forma stacjonarna |
|-------------------------|-----------------------|---------------------|---------------------|---------------|-------------------|
| 1 z 2 Zjazd 1 | 19-10-2024 | 09:00 | 16:00 | 07:00 | Tak |
| 2 z 2 Zjazd 1 | 20-10-2024 | 09:00 | 16:00 | 07:00 | Tak |

Cennik

Cennik

| Rodzaj ceny | Cena |
|---|--------------|
| Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto | 5 900,00 PLN |
| Koszt przypadający na 1 uczestnika netto | 5 900,00 PLN |
| Koszt osobogodziny brutto | 32,78 PLN |
| Koszt osobogodziny netto | 32,78 PLN |
| W tym koszt walidacji brutto | 0,00 PLN |

| | |
|-----------------------------------|----------|
| W tym koszt walidacji netto | 0,00 PLN |
| W tym koszt certyfikowania brutto | 0,00 PLN |
| W tym koszt certyfikowania netto | 0,00 PLN |

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Mirosława Leopold

Wykształcenie:

Doktorat z psychologii UAM;
Studia podyplomowe „Coaching” USWPS Poznań;
Studium Dialogu Motywującego, PIDM

Doświadczenie:

- Autorka i kierownik merytoryczny kursu na USWPS „Psychologia dla coachów i mentorów”
 - Prowadzenie zajęć na USWPS z w/w przedmiotów
 - Koordynator przedmiotu „Rozwój osobisty” oraz modułu psychologii stosowanej „Coaching jako metoda wsparcia w rozwoju i zmianie”
- Prowadzenie szkoleń z zakresu kompetencji miękkich.

- Mentor Coach w projekcie Huge Thing
- Coach w ramach projektu: „Innowacyjne zarządzanie firmami rodzinnymi” USWPS Poznań
- Praca z klientem indywidualnym w obszarze kompetencji miękkich oraz klientem biznesowym w obszarze kompetencji menedżerskich i miękkich, zarządzania w podejściu coachingowym- prowadzenie procesów coachingu.

Publikacje:

- Leopold M. (2008). Kompetencja emocjonalna a wybrane wymiary osobowości, Forum Oświatowe, 2 (39), 27- 45.
- Leopold M. (2006). Elementy składowe kompetencji emocjonalnej, Czasopismo Psychologiczne, 2, 12, 191- 204.
- Leopold M. (2001). Rozumienie pojęcia kompetencja emocjonalna, Forum Psychologiczne, 1 (6), 2, 155-182.
- Leopold M. (2001). Kwestionariusz KE do pomiaru kompetencji emocjonalnej – treść i wstępna charakterystyka psychometryczna, Forum Psychologiczne, 1 (6), 1, 61-75.
- Jasielska A., Leopold M. (2000). Kompetencja a inteligencja emocjonalna – pojęcia tożsame czy różne ?, Forum Oświatowe, 2 (23), 5-32.
- Leopold M. (2000). Życie rodzinne a kompetencje emocjonalne dziecka, Edukac

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Materiały dla uczestników usługi dostarczane są w wersji elektronicznej (pliki PDF, prezentacje, linki do artykułów) oraz/lub materiałów drukowanych koniecznych to przeprowadzenia zajęć.

Warunki uczestnictwa

Wypełnienie internetowego formularza zgłoszeniowego i dostarczenie do realizatora usługi (Uniwersytetu SWPS) przez Kandydata wszystkich wymaganych w procesie rekrutacji dokumentów.

Szczegółowe informacje dostępne na stronie:

<https://www.swps.pl/oferta/poznan/podyplomowe/psychologia-psychoterapia/psychologia-sprzedazy>

Informacje dodatkowe

Cena za studia podana w ramach powyższej Karty Usługi w Bazie Usług Rozwojowych nie obejmuje opłaty rekrutacyjnej w kwocie 300 zł. Opłata rekrutacyjna nie jest wliczana do kwoty czesnego i jest wnoszona przez kandydata na etapie rekrutacji.

Absolwenci i studenci Uniwersytetu SWPS są zwolnieni z jej wnoszenia.

Podana cena obowiązuje przy opłacie jednorazowej za czesne.

Jednym z warunków zaliczenia studiów jest 80% obecności na zajęciach.

Rok akademicki rozpoczyna się 01.10.2024 i trwa do 30.09.2025r.

Szczegółowe informacje na temat kierunku znajda Państwo pod adresem:

<https://www.swps.pl/oferta/poznan/podyplomowe/psychologia-psychoterapia/psychologia-sprzedazy>

Warunki techniczne

Warunki techniczne niezbędne do udziału w części usługi realizowanie zdalnie:1) platforma /rodzaj komunikatora, za pośrednictwem którego prowadzona będzie usługa: narzędzie z pakietu Google G-Suit (google classroom oraz google meet)2) minimalne wymagania sprzętowe, jakie musi spełniać komputer Uczestnika lub inne urządzenie do zdalnej komunikacji: komputer z procesorem Intel Pentium 4 lub nowszy, obsługujący SSE2 ,2 GB pamięci RAM, zainstalowany jeden z systemów operacyjnych Windows 7, 8, 10, macOS 10.9 lub nowszy. Dodatkowo wbudowany lub zewnętrzny mikrofon,opcjonalnie kamera video.(Do obsługi wideo w jakości HD wymagany jest procesor Intel drugiej generacji i3/i5/i7 2,2 GHz, odpowiednik firmy AMD lub lepszy).Android z systemem 5.0 lub nowszy/ iPhone z systemem iOS 11.0 lub nowszy.3) minimalne wymagania dotyczące parametrów łącza sieciowego, jakim musi dysponować Uczestnik: <https://support.google.com/a/answer/1279090> 4) niezbędne oprogramowanie umożliwiające Uczestnikom dostęp do prezentowanych treści i materiałów: Przeglądarka Google Chrome lub Mozilla Firefox, Adobe Reader , Pakiet biurowy np Libre Office,Open office lub Microsoft office. 5) okres ważności linku umożliwiającego : bez ograniczeń w trakcie trwania usługi.

Adres

ul. gen. Tadeusza Kutrzeby 10

61-719 Poznań

woj. wielkopolskie

Kontakt



Ewa Ignaciuk

E-mail eignaciuk@swps.edu.pl

Telefon (+48) 612 711 255