



Uniwersytet
Ekonomiczny w
Krakowie



Handel i zarządzanie sprzedażą 2024/2025.

Numer usługi 2024/05/14/8419/2148547

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

📖 Studia podyplomowe

🕒 180 h

📅 01.10.2024 do 31.07.2025

6 100,00 PLN brutto

6 100,00 PLN netto

33,89 PLN brutto/h

33,89 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Sprzedaż
Sposób dofinansowania	wsparcie dla osób indywidualnych wsparcie dla pracodawców i ich pracowników
Grupa docelowa usługi	Docelowym kandydatem na studenta kierunku studiów podyplomowych Handel i zarządzanie sprzedażą jest osoba zawodowo związana ze sprzedażą i/lub handlem, poszukująca nowej wiedzy, kompetencji i umiejętności, których wykorzystanie będzie widoczne w codziennej praktyce zawodowej. Treści składające się na kierunek zostały zaplanowane w sposób odpowiadający na potrzeby przedstawicieli różnych branż, zarówno wytwórczych, jak i usługowych (w tym handlowych). Oferta jest adresowana w szczególności do osób pracujących w działach handlowych i działach marketingowych przedsiębiorstw. Kierunek spełni równocześnie oczekiwania przedsiębiorców, dla których wiedza sprzedażowa jest niezbędna w organizacji swojego biznesu i nadzorze nad pracownikami. Gwarancją uniwersalności i praktyczności przekazywanej wiedzy jest też dobór wykładowców, na których składają się specjaliści z zakresu handlu i marketingu, sprzedaży, merchandisingu, psychologii biznesu i prawa, w tym liczne grono trenerów i praktyków.
Minimalna liczba uczestników	1
Maksymalna liczba uczestników	35
Data zakończenia rekrutacji	15-09-2024
Forma prowadzenia usługi	mieszana (stacjonarna połączona z usługą zdalną w czasie rzeczywistym)
Liczba godzin usługi	180

Podstawa uzyskania wpisu do BUR

art. 163 ust. 1 ustawy z dnia 20 lipca 2018 r. Prawo o szkolnictwie wyższym i nauce (t.j. Dz. U. z 2023 r. poz. 742, z późn. zm.)

Zakres uprawnień

Studia podyplomowe

Cel

Cel edukacyjny

Celem studiów jest wykształcenie ekspertów w zakresie nowoczesnych metod sprzedaży, uwzględniających współczesne tendencje w zarządzaniu przedsiębiorstwem. Stanowią one odpowiedź na rosnące zapotrzebowanie zgłaszane ze strony praktyki gospodarczej na profesjonalistów posiadających kwalifikacje i umiejętności dotyczące:

- tworzenia od podstaw oraz reorganizacji działów handlowych,
- podnoszenia efektywności pracy handlowców,
- wprowadzania nowoczesnych rozwiązań organizacyjnych.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Opisane pod Programem	Egzamin	Test teoretyczny

Kwalifikacje

Kompetencje

Usługa prowadzi do nabycia kompetencji.

Warunki uznania kompetencji

Pytanie 1. Czy dokument potwierdzający uzyskanie kompetencji zawiera opis efektów uczenia się?

Świadectwo

Pytanie 2. Czy dokument potwierdza, że walidacja została przeprowadzona w oparciu o zdefiniowane w efektach uczenia się kryteria ich weryfikacji?

Egzamin

Pytanie 3. Czy dokument potwierdza zastosowanie rozwiązań zapewniających rozdzielenie procesów kształcenia i szkolenia od walidacji?

ECTS

Program

L P	Nazwa przedmiotu	Godzin y	ECT S
--------	------------------	-------------	----------

1	Organizacja i sztuka sprzedaży	10	2
2	Handel w gospodarce rynkowej	10	2
3	Współczesne instrumenty marketingu	11	2
4	Zarządzanie relacjami z klientem	14	2
5	Merchandising	10	2
6	Analiza i prognozowanie sprzedaży	14	2
7	Negocjacje handlowe i asertywność	15	2
8	Cyfrowa transformacja w sprzedaży B2B	10	2
9	Twórcze myślenie	10	2
10	Zarządzanie działem sprzedaży – zapobieganie stratom	15	2
11	Prawna ochrona konsumenta	10	2
12	Badania marketingowe w handlu	14	2
13	Projektowanie i organizacja służb sprzedaży	17	2
14	Współpraca z kluczowymi klientami	10	2
15	Przedmiot do wyboru	10	2
	SUMA:	180	30

Symbol efektu uczenia się dla kierunku

Opis efektów uczenia się

Odniesienie do charakterystyk efektów uczenia się P_W (WIEDZA) Absolwent zna i rozumie:

HZS_W1

w pogłębionym stopniu teorie i koncepcje oraz zależności ekonomiczno–społeczne stanowiące zaawansowaną wiedzę z zakresu handlu i zarządzania sprzedażą właściwą dla studiowanego kierunku studiów podyplomowych.

P7S_WG

HZS_W2

w pogłębionym stopniu główne tendencje i kierunki zmian oraz rozwoju w obszarze handlu i zarządzania sprzedażą oraz otoczenia gospodarczego mającego wpływ na działalność organizacji funkcjonujących na rynku.

P7S_WG

HZS_W3

w pogłębionym stopniu funkcjonowanie podmiotów na rynku handlu i sprzedaży, transferu wiedzy i innowacji zarówno w odniesieniu do poziomu operacyjnego, jak i menedżerskiego, związanego z funkcjonowaniem rynków krajowych i międzynarodowych.

P7S_WG

HZS_W4

w pogłębionym stopniu proces zmian zachodzący w handlu i zarządzaniu sprzedażą m.in. w zakresie finansów i inwestycji w kontekście ich przyczyn, przebiegu i konsekwencji.

P7S_WG

HZS_W5

w pogłębionym stopniu prawne, organizacyjne i etyczne uwarunkowania wykonywania działalności zawodowej w ramach studiowanego kierunku studiów podyplomowych.

P7S_WK

HZS_W6

w pogłębionym stopniu kluczowe zasady i reguły tworzenia oraz rozwoju różnych form przedsiębiorczości w ramach działalności handlowej i sprzedażowej.

P7S_WK

HZS_W7

w pogłębionym stopniu zastosowanie praktyczne wiedzy z zakresu handlu i zarządzania sprzedażą w działalności zawodowej związanej z kierunkiem studiów podyplomowych.

P7S_WG

HZS_W8

w pogłębionym stopniu zasady ochrony własności przemysłowej, intelektualnej i prawa autorskiego.

P7S_WK P_U (UMIEJĘTNOŚCI) Absolwent potrafi:

HZS_U1

wykorzystać posiadaną wiedzę do twórczego formułowania i rozwiązywania złożonych oraz niestandardowych problemów związanych z funkcjonowaniem handlu i zarządzania sprzedażą oraz do wdrażania innowacyjnych rozwiązań.

P7S_UW

HZS_U2

prawidłowo interpretować i wyjaśniać zjawiska oraz procesy w odniesieniu do zagadnień związanych z funkcjonowaniem handlu i zarządzaniem sprzedażą.

P7S_UW

HZS_U3

dobierać i stosować właściwe metody i narzędzia, w tym zaawansowane techniki informacyjno – komunikacyjne oraz informatyczne do rozwiązywania pojawiających się problemów w zakresie realizowanego kierunku studiów.

P7S_UW

HZS_U4

przystosować istniejące rozwiązania lub tworzyć nowe rozwiązania w odniesieniu do problemów związanych z handlem i zarządzaniem sprzedażą.

P7S_UW

HZS_U5

komunikować się na tematy związane z funkcjonowaniem handlu i zarządzaniem sprzedażą ze zróżnicowanym kręgiem odbiorców.

P7S_UK

HZS_U6

kierować pracą zespołu, współdziałać z innymi osobami w ramach prac zespołowych przyjmując postawę lidera, motywować i inspirować członków zespołu do aktywności.

P7S_U0

HZS_U7

samodzielnie planować i realizować własne uczenie się przez całe życie oraz ukierunkowywać innych w tym zakresie.

P7S_UU P_K (KOMPETENCJE SPOŁECZNE) Absolwent jest gotów do:

HZS_K1

uznawania znaczenie wiedzy w rozwiązywaniu problemów poznawczych i praktycznych dotyczących zjawisk społeczno-ekonomicznych w obszarze handlu i zarządzania sprzedażą.

P7S_KK

HZS_K2

wypełniania zobowiązań społecznych oraz inspirowania i organizowania działalności na rzecz środowiska społecznego.

P7S_K0

HZS_K3

myślenia i działania w sposób przedsiębiorczy, kreatywny, innowacyjny w zakresie handlu i zarządzania sprzedażą.

P7S_K0

HZS_K4

krytycznej oceny posiadanej wiedzy i odbieranych treści w szczególności z zakresu handlu i zarządzania sprzedażą.

P7S_KK

HZS_K5

odpowiedzialnego pełnienia ról zawodowych, z uwzględnieniem zmieniających się potrzeb społecznych i organizacyjnych, w tym do podtrzymywania odpowiedniego etosu zawodu.

P7S_KR

Objaśnienia oznaczeń w symbolach dotyczących kierunku studiów podyplomowych:

HZS– kierunek studiów podyplomowych Handel i zarządzanie sprzedażą

- W – kategoria wiedzy
- U – kategoria umiejętności
- K – kategoria kompetencji społecznych
- 1, 2, 3 i kolejne – numer efektu uczenia się

Objaśnienia oznaczeń w odniesieniach do charakterystyk efektów uczenia się

- P – poziom Polskiej Ramy Kwalifikacji (PRK)
- P7S – charakterystyka drugiego stopnia poziomu 7 PRK

P7U_W – charakterystyka uniwersalna (WIEDZA):

- P7S_WG – charakterystyka drugiego stopnia (zakres i głębia)
- P7S_WK – charakterystyka drugiego stopnia (kontekst)

P7U_U – charakterystyka uniwersalna (UMIĘJĘTNOŚCI):

- P7S_UW – charakterystyka drugiego stopnia (wykorzystanie wiedzy)
- P7S_UK – charakterystyka drugiego stopnia (komunikowanie się)
- P7S_U0 – charakterystyka drugiego stopnia (organizacja pracy)
- P7S_UU – charakterystyka drugiego stopnia (uczenie się)

P7U_K – charakterystyka uniwersalna (KOMPETENCJE SPOŁECZNE):

- P7S_KK – charakterystyka drugiego stopnia (oceny/krytyczne podejście)
- P7S_K0 – charakterystyka drugiego stopnia (odpowiedzialność)
- P7S_KR – charakterystyka drugiego stopnia (rola zawodowa)

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 0

Przedmiot / temat zajęć	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin	Forma stacjonarna
Brak wyników.					

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	6 100,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	6 100,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	33,89 PLN
Koszt osobogodziny netto	33,89 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

dr Sebastian Brańka

Wykładowca na programie Handel i zarządzanie sprzedażą.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Materiały na stronie wewnętrznej Uczelni.

Warunki uczestnictwa

Ukończone studia wyższe.

Informacje dodatkowe

Szczegółowy opis kierunku dostępny na stronie: www.ksb.uek.krakow.pl

Warunki techniczne

Adres

ul. Rakowicka 27
31-510 Kraków
woj. małopolskie

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Wi-fi

Kontakt



Łukasz Kos

E-mail lukasz.kos@uek.krakow.pl

Telefon (+48) 122 935 974