



Akademia WSB



Akademia Menadżera Sprzedaży - studia podyplomowe online

Numer usługi 2024/05/14/8729/2148559

📍 zdalna w czasie rzeczywistym

📚 Studia podyplomowe

🕒 180 h

📅 26.10.2024 do 30.06.2025

5 000,00 PLN brutto

5 000,00 PLN netto

27,78 PLN brutto/h

27,78 PLN netto/h

Informacje podstawowe

| | |
|----------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Kategoria | Biznes / Sprzedaż |
| Sposób dofinansowania | wsparcie dla osób indywidualnych |
| Grupa docelowa usługi | <p>Studia adresowane są przede wszystkim do: specjalistów ds. sprzedaży, pracowników działów marketingu i sprzedaży, osób zajmujących się tworzeniem i realizacją strategii sprzedaży, menedżerów sprzedaży, dyrektorów handlowych, opiekunów klienta, przedstawicieli handlowych, doradców handlowych, team liderów, właścicieli firm handlowych, właścicieli firm produkcyjnych, właścicieli firm usługowych.</p> <p>Usługa adresowana również dla Uczestników Projektu Kierunek – Rozwój</p> |
| Minimalna liczba uczestników | 1 |
| Maksymalna liczba uczestników | 30 |
| Data zakończenia rekrutacji | 19-10-2024 |
| Forma prowadzenia usługi | zdalna 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 profesjonalne przygotowanie do roli menedżera sprzedaży w firmie. Uczestnicy poznają metody i techniki organizowania i zarządzania sprzedażą, narzędzia kształtowania i wpływania na relację z klientem i otoczeniem. Zostaną zapoznani także z różnorodnymi technikami i sposobami postępowania z trudnym klientem.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

| Efekty uczenia się | Kryteria weryfikacji | Metoda walidacji |
|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------|
| <p>W zakresie wiedzy: Absolwenci posiadają wiedzę na temat struktury i funkcjonowania rynku oraz uwarunkowań sprzedaży, co umożliwia zrozumienie kontekstu biznesowego. Posiada wiedzę na temat nowoczesnych trendów w sprzedaży, takich jak Sprzedaż 3.0 i Marketing 3.0, co pozwala na adaptację do zmieniających się warunków rynkowych. Absolwenci rozumieją strategię sprzedażową w XX i XXI wieku, co umożliwia analizę i wybór odpowiednich metod sprzedażowych.</p> | <p>Uczestnik poprawnie identyfikuje i opisuje strukturę oraz funkcjonowanie rynku, a także wyjaśnia wpływ kluczowych uwarunkowań na proces sprzedaży w różnych kontekstach biznesowych. Uczestnik poprawnie charakteryzuje nowoczesne trendy sprzedażowe oraz strategie marketingowe (Sprzedaż 3.0, Marketing 3.0) i wykazuje umiejętność ich zastosowania w zmieniających się warunkach rynkowych. Uczestnik trafnie analizuje historyczne i współczesne strategie sprzedażowe oraz wybiera metody sprzedażowe dostosowane do specyfiki rynku i potrzeb klientów.</p> | Test teoretyczny |
| <p>W zakresie umiejętności: Absolwenci potrafią posługiwać się efektywnymi technikami sprzedaży, takimi jak SPIN Selling czy Challenger Sale, co przyczynia się do skuteczniejszych interakcji z klientami. Absolwenci potrafią budować i zarządzać zespołem sprzedażowym, włączając w to rekrutację, motywowanie oraz ocenę pracowników, co prowadzi do efektywnego działania zespołu. Absolwent tworzy i realizuje strategię sprzedaży, co umożliwia osiągnięcie krótko- i długoterminowych celów sprzedażowych firmy.</p> | <p>Uczestnik poprawnie stosuje techniki sprzedaży (np. SPIN Selling, Challenger Sale) w symulowanych lub rzeczywistych interakcjach sprzedażowych, wykazując zrozumienie i efektywność ich użycia w praktyce. Uczestnik tworzy strategię zarządzania zespołem sprzedażowym, obejmującą procesy rekrutacyjne, motywacyjne oraz ewaluacyjne, i wykazuje umiejętność jej wdrożenia na podstawie konkretnych studiów przypadków. Uczestnik opracowuje strategię sprzedaży, uwzględniającą zarówno krótko-, jak i długoterminowe cele biznesowe, a także demonstrowuje jej skuteczność na podstawie analizy wyników lub scenariuszy rynkowych.</p> | Test teoretyczny |

| Efekty uczenia się | Kryteria weryfikacji | Metoda walidacji |
|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------|
| <p>W zakresie kompetencji społecznych: Absolwent ma rozwinięte umiejętności komunikacji w sprzedaży, co sprzyja budowaniu pozytywnych relacji z klientami. Absolwent posiada wiedzę na temat neuronauki i jej roli w sprzedaży, co pomaga w lepszym zrozumieniu zachowań klientów oraz motywacji sprzedażowej. Absolwent ma wiedzę na temat doskonalenia umiejętności negocjacyjnych, co pozwala na skuteczne prowadzenie negocjacji handlowych i rozwiązywanie konfliktów.</p> | <p>Uczestnik skutecznie wykorzystuje narzędzia i techniki komunikacyjne w symulowanych lub rzeczywistych interakcjach z klientami, demonstrując zdolność do budowania pozytywnych i długotrwałych relacji opartych na zaufaniu. Uczestnik poprawnie identyfikuje kluczowe mechanizmy neuronaukowe wpływające na decyzje zakupowe klientów i stosuje tę wiedzę do optymalizacji procesu sprzedażowego, wykazując zrozumienie zachowań i motywacji klientów. Uczestnik prowadzi symulowane lub rzeczywiste negocjacje handlowe, stosując zaawansowane techniki negocjacyjne. Wykazuje umiejętność rozwiązywania konfliktów poprzez zastosowanie skutecznych strategii negocjacyjnych, z uwzględnieniem interesów obu stron.</p> | <p>Test teoretyczny</p> |

Kwalifikacje

Kompetencje

Usługa prowadzi do nabycia kompetencji.

Warunki uznania kompetencji

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

tak

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

tak

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

tak

Program

| Lp. | Nazwa przedmiotu | Liczba godzin zajęć teoretycznych | Liczba godzin zajęć praktycznych | Liczba punktów ECTS |
|-----|------------------|-----------------------------------|----------------------------------|---------------------|
| | | | | |

| | | | | |
|-----|-------------------------------------------------------------------------------------------------------|----|-----|----|
| 1. | Nowoczesne trendy w sprzedaży | 9 | 9 | 3 |
| 2. | Efektywne techniki sprzedaży | - | 18 | 4 |
| 3. | Zarządzanie zespołem sprzedawców/handlowców | 9 | 9 | 3 |
| 4. | Organizacja sprzedaży | 9 | 9 | 3 |
| 5. | Stymulacja sprzedaży na niestabilnym rynku | - | 18 | 3 |
| 6. | Efektywne zarządzanie klientami oraz zarządzanie coachingowe zespołem | - | 18 | 3 |
| 7. | Rola neuronauki w procesie sprzedażowym | 9 | 9 | 3 |
| 8. | Prezentowanie oferty handlowej – wystąpienia publiczne | - | 18 | 4 |
| 9. | Negocjacje podnoszące efektywność sprzedaży | 9 | 9 | 3 |
| 10. | Identyfikacja okazji rynkowych oraz kreowanie nowych produktów z punktu widzenia pracownika sprzedaży | 9 | 9 | 3 |
| | Razem: | 54 | 126 | 32 |

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 21

| Przedmiot / temat zajęć | Data realizacji zajęć | Godzina rozpoczęcia | Godzina zakończenia | Liczba godzin |
|------------------------------------------------|-----------------------|---------------------|---------------------|---------------|
| 1 z 21 Rola neuronauki w procesie sprzedażowym | 26-10-2024 | 09:00 | 16:00 | 07:00 |

| Przedmiot / temat zajęć | Data realizacji zajęć | Godzina rozpoczęcia | Godzina zakończenia | Liczba godzin |
|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------|---------------------|---------------------|---------------|
| 2 z 21 Rola neuronauki w procesie sprzedażowym | 27-10-2024 | 09:00 | 16:00 | 07:00 |
| 3 z 21 Efektywne techniki sprzedaży | 16-11-2024 | 09:00 | 16:00 | 07:00 |
| 4 z 21 Efektywne techniki sprzedaży | 17-11-2024 | 09:00 | 16:00 | 07:00 |
| 5 z 21 Nowoczesne trendy w sprzedaży | 14-12-2024 | 09:00 | 16:00 | 07:00 |
| 6 z 21 Nowoczesne trendy w sprzedaży | 15-12-2024 | 09:00 | 16:00 | 07:00 |
| 7 z 21 Efektywne zarządzanie klientami oraz zarządzanie coachingowe zespołem | 11-01-2025 | 09:00 | 16:00 | 07:00 |
| 8 z 21 Efektywne zarządzanie klientami oraz zarządzanie coachingowe zespołem | 12-01-2025 | 09:00 | 16:00 | 07:00 |
| 9 z 21 Identyfikacja okazji rynkowych oraz kreowanie nowych produktów z punktu widzenia pracownika sprzedaży | 08-02-2025 | 09:00 | 16:00 | 07:00 |
| 10 z 21 Identyfikacja okazji rynkowych oraz kreowanie nowych produktów z punktu widzenia pracownika sprzedaży | 09-02-2025 | 09:00 | 16:00 | 07:00 |
| 11 z 21 Prezentowanie oferty handlowej – wystąpienia publiczne | 08-03-2025 | 09:00 | 16:00 | 07:00 |
| 12 z 21 Prezentowanie oferty handlowej – wystąpienia publiczne | 09-03-2025 | 09:00 | 16:00 | 07:00 |

| Przedmiot / temat zajęć | Data realizacji zajęć | Godzina rozpoczęcia | Godzina zakończenia | Liczba godzin |
|------------------------------------------------------------|-----------------------|---------------------|---------------------|---------------|
| 13 z 21 Stymulacja sprzedaży na niestabilnym rynku | 05-04-2025 | 09:00 | 16:00 | 07:00 |
| 14 z 21 Stymulacja sprzedaży na niestabilnym rynku | 06-04-2025 | 09:00 | 15:00 | 06:00 |
| 15 z 21 Organizacja sprzedaży | 10-05-2025 | 09:00 | 16:00 | 07:00 |
| 16 z 21 Organizacja sprzedaży | 11-05-2025 | 09:00 | 16:00 | 07:00 |
| 17 z 21 Zarządzanie zespołem handlowców | 31-05-2025 | 09:00 | 16:00 | 07:00 |
| 18 z 21 Zarządzanie zespołem handlowców | 01-06-2025 | 09:00 | 16:00 | 07:00 |
| 19 z 21 Negocjacje podnoszące efektywność sprzedaży | 14-06-2025 | 09:00 | 16:00 | 07:00 |
| 20 z 21 Negocjacje podnoszące efektywność sprzedaży | 15-06-2025 | 09:00 | 16:00 | 07:00 |
| 21 z 21 Egzamin zaliczający - walidacja | 15-06-2025 | 16:30 | 17:30 | 01:00 |

Cennik

Cennik

| Rodzaj ceny | Cena |
|-------------------------------------------|--------------|
| Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto | 5 000,00 PLN |
| Koszt przypadający na 1 uczestnika netto | 5 000,00 PLN |
| Koszt osobogodziny brutto | 27,78 PLN |

Prowadzący

Liczba prowadzących: 5



1 z 5

Jakub Lewandowski

Wykładowca Akademii WSB. Właściciel firmy PASJA Grupa Dobrych Trenerów, coach ICC, trener. Swoje bogate doświadczenie zawodowe zdobywał w takich firmach jak IBM, Dr Oetker, Sara Lee, Walther Meble, Wydawnictwa Szkolne i Pedagogiczne. Ma talent do prowokatywnego inspirowania ludzi do tego, aby chciało im się chcieć, a także przekazywania wiedzy i swojego doświadczenia innym, a jego entuzjazm jest zaraźliwy. Jest autorem wielu treningów i warsztatów z zakresu zarządzania coachingowego, zarządzania zespołami sprzedażowymi, psychologii sprzedaży, rozwoju osobistego i merchandisingu w firmach o profilu usługowym, handlowym i produkcyjnym.



2 z 5

dr Tomasz Grzelak

Trener, Manager, Certyfikowany Trener NeuroColor Profiles. Specjalizuje się w szkoleniach z zakresu komunikacji interpersonalnej, zarządzaniem zespołami, psychologii sprzedaży, przywództwa, motywacji. Propagator szkoleń opartych na dowodach (EBT) i doświadczeniu. Jeden z nielicznych certyfikowanych trenerów NeuroColor Profiles w Polsce, teście bazującym nie tylko na wiedzy z zakresu psychologii, ale także aspektach biologicznych. Pasjonuje go neuronauka i wykorzystanie wiedzy o mózgu w biznesie.



3 z 5

Wojciech Oźga

Ponad 32 lata doświadczenia zawodowego w różnych branżach i na różnych stanowiskach, poparte szeregiem szkoleń, stanowi jego potencjał merytoryczny. Praktyk zarządzania projektami. Wspiera różne organizacje w doskonaleniu ich pracowników. Współpracuje z kilkoma uczelniami, na których pełni rolę opiekuna merytorycznego podyplomowych studiów Zarządzania Projektami. Jest wykładowcą na studiach MBA, Zarządzanie Projektami, Agile, HR Manager. Wieloletni członek Project Management Institute oraz International Project Management Association.



4 z 5

Cyprian Jędrkowiak

Certyfikowany Coach biznesowy ICC, Certyfikowany Teamcoach – Akademia Leona Koźmińskiego w Warszawie., Absolwent Wydziału Zarządzania i Marketingu Akademii Ekonomicznej we Wrocławiu. Akredytowany Konsultant Harrison Assessments oraz MindSonar MetaProfiles, Certyfikowany Assessor AC/DC, Absolwent Studiów podyplomowych - Przygotowanie Pedagogiczne - Uczelnia Zawodowa Zagłębia Miedziowego. Realizuje szkolenia z zarządzania zespołem rozproszonym, coaching menedżerski, zaawansowana komunikacja menedżerska, efektywna sprzedaż, negocjacje, Coaching dla menedżerów, specjalistów, doradców ds. Obsługi klienta, zespołów sprzedażowych. Jest zaangażowany w projekty efektywnej komunikacji wewnątrz organizacji i budowanie motywacji pozafinansowej oraz efektywności osobistej, rozwiązywania konfliktów, zarządzania zmianą, zwiększania efektywności biznesowej i osobistej.



5 z 5

Bartłomiej Kloch

Trener kompetencji miękkich. Dyplomowany Coach. Trener Mentalny w sporcie oraz biznesie. Ma ponad 20 letnie doświadczenie w zarządzaniu, sprzedaży, motywowaniu ludzi. Licencjonowany konsultant badania odporności psychicznej. Posiada licencję do korzystania z testu psychometrycznego MTQ48, który jest pierwszym uznanym na świecie narzędziem do mierzenia odporności psychicznej. Wykładowca na studiach podyplomowych „Akademia Menadżera Sprzedaży”, realizowanego w Akademii WSB w Dąbrowie Górniczej w partnerstwie z PASJA GDT.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Uczestnicy otrzymują materiały z wytypowanych zajęć po ich realizacji.

Warunki uczestnictwa

Warunkiem uczestnictwa w usłudze jest dokonanie wpłaty opłaty wpisowej w kwocie 300 zł, która jest dodatkową opłatą poza kosztem wskazanym w usłudze.

Ukończone studia I lub II stopnia.

Uczestnik zobowiązany jest do przystąpienia do egzaminów semestralnych i uzyskania oceny pozytywnej.

Organizator studiów zastrzega sobie możliwość wprowadzenia zmian w programie studiów.

Informacje dodatkowe

1 godzina zajęć w Akademii WSB = 45 min. zajęć dydaktycznych.

Na 8 godzin spotkań dydaktycznych, przypada 35 minut przerwy do dyspozycji wykładowcy do ustalenia z grupą.

Uczestnicy otrzymują materiały z wytypowanych zajęć po ich realizacji.

Zawarto umowę z WUP Toruń w ramach projektu Kierunek - Rozwój

Warunki techniczne

Warunki techniczne

Usługa realizowana zdalnie poprzez platformy ClickMeeting oraz Zoom

Minimalne wymagania sprzętowe, jakie musi spełniać komputer Uczestnika lub inne urządzenie do zdalnej komunikacji: •Komputer stacjonarny/laptop z dostępem do Internetu

•Sprawny mikrofon i kamera internetowa (lub zintegrowane z laptopem)

Minimalne wymagania dotyczące parametrów łącza sieciowego, jakim musi dysponować Uczestnik: download 8 mb/s, upload 8 mb/s, ping 15 ms

Niezbędne oprogramowanie umożliwiające Uczestnikom dostęp do prezentowanych treści i materiałów: Zalecamy wykorzystanie aktualnej wersji przeglądarki CHROME (zarówno na komputerach z systemem operacyjnym Windows jak i Apple

Okres ważności linku umożliwiającego uczestnictwo w spotkaniu on-line: 7,5 h

Kontakt



Sandra Szczygieł

E-mail krakow@wsb.edu.pl

Telefon (+48) 887 722 303