



Uniwersytet WSB  
Merito w Toruniu  
Wydział Finansów i  
Zarządzania w  
Bydgoszczy

Brak ocen dla tego dostawcy

## Akademia menedżera sprzedaży

Numer usługi 2024/07/24/165297/2235508

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

📚 Studia podyplomowe

🕒 171 h

📅 16.10.2024 do 30.06.2025

6 600,00 PLN brutto

6 600,00 PLN netto

38,60 PLN brutto/h

38,60 PLN netto/h

## Informacje podstawowe

<b>Kategoria</b>	Biznes / Sprzedaż
<b>Sposób dofinansowania</b>	wsparcie dla osób indywidualnych wsparcie dla pracodawców i ich pracowników
<b>Grupa docelowa usługi</b>	Dla kogo: <ul style="list-style-type: none"><li>dla menadżerów sprzedaży,</li><li>dla specjalistów ds. sprzedaży i marketingu,</li><li>dla osób zajmujących się tworzeniem i realizacją strategii sprzedaży,</li><li>dla przedstawicieli i doradców handlowych,</li><li>dla właścicieli firm handlowych, produkcyjnych i usługowych.</li></ul>
<b>Minimalna liczba uczestników</b>	15
<b>Maksymalna liczba uczestników</b>	30
<b>Data zakończenia rekrutacji</b>	24-07-2024
<b>Forma prowadzenia usługi</b>	mieszana (stacjonarna połączona z usługą zdalną w czasie rzeczywistym)
<b>Liczba godzin usługi</b>	171
<b>Podstawa uzyskania wpisu do BUR</b>	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.)
<b>Zakres uprawnień</b>	studia podyplomowe

# Cel

## Cel edukacyjny

„Akademia menadżera sprzedaży” jest kierunkiem wychodzącym poza schematy. Jest intensywnie, jest angażująco i dzięki temu absolwenci są uzbrojeni w wiedzę i narzędzia, które od razu mogą zastosować w swoich firmach, zwłaszcza, że są one dopasowane do bieżących wyzwań rynkowych. Program został tak przygotowany, aby rozwijać zarówno umiejętności sprzedażowe, negocjacyjne, jak również menadżerskie. Zatem absolwenci podczas kilku miesięcy pracy przechodzą bardzo mocny rozwój swoich kompetencji.

## Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
<b>WIEDZA I UMIEJĘTNOŚCI</b> Podczas studiów uczestnik: -nabędzie doskonale umiejętności sprzedażowe -umiejętność kreowania skutecznych działań handlowych -umiejętność prowadzenia całego procesu sprzedaży oraz negocjacji -wiedzę o najnowszych narzędziach menadżerskich -praktyczne umiejętności zarządzania ludźmi -wiedzę o tym, jak działa e-commerce -znajomość skutecznych metod przeniesienia biznesu do Internetu -Certyfikaty Franklin University w zakresie Coachingu i Negocjacji -doskonały kontakt i relacje z innymi menadżerami sprzedaży – uczestnikami i absolwentami AMS	Prezentacja wiedzy połączona z dyskusją, podczas której uczestnik studiów nauczy się, jak skutecznie ustalać strategię sprzedażową, jak zarządzać zespołem. Pozna sztukę efektywnych negocjacji. Będzie pracować nad umiejętnościami komunikacyjnymi, dzięki czemu stanie się skuteczniejszym menadżerem i handlowcem.	Prezentacja  Debata swobodna

## Kwalifikacje

### Kompetencje

Usługa prowadzi do nabycia kompetencji.

### Warunki uznania kompetencji

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

Świadectwo studiów podyplomowych zawiera program kierunku wraz ze zrealizowanymi godzinami i punktami ECTS. Absolwent uzyskuje zaświadczenie potwierdzające zdobyte efekty kształcenia.

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

Świadectwo ukończenia studiów podyplomowych jest wydawane na podstawie uzyskania pozytywnej oceny końcowej zgodnie z Regulaminem Studiów Podyplomowych.

Studia kończą się zaliczeniem na ocenę określonym w karcie kierunku.

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

Świadectwo ukończenia studiów podyplomowych jest potwierdzeniem uzyskania pozytywnego wyniku z egzaminu końcowego.

## Program

### ORGANIZACJA SPRZEDAŻY(45 godz.)

- Zarządzanie strategiczne sprzedażą
- Strategie sprzedaży – tworzenie i realizacja
- Tworzenie planu sprzedaży, kontrola, analiza, stymulacja wyników
- Zarządzanie kanałami dystrybucji
- Finanse

### PROCES SPRZEDAŻY (36 godz.)

- Psychologia zachowań klientów
- Typy osobowości klientów – Badanie osobowości zawodowej FACET 5
- Proces sprzedaży według ZŁOTEGO STANDARDU 9Z
- Kluczowe umiejętności negocjacyjne – moduł z możliwością uzyskania Certyfikatu Franklin University
- Prezentowanie oferty handlowej

### ZARZĄDZANIE ZESPOŁEM (54 godz.)

- Zarządzanie zespołami handlowymi
- Zarządzanie procesem rozwoju pracowników
- Przywództwo
- Coaching i mentoring – moduł z możliwością uzyskania Certyfikatu Franklin University
- Zarządzanie zmianą
- Motywowanie pracowników
- Dopasowanie zadań do typów osobowości członków zespołu
- Zarządzanie emocjami w pracy
- Asertywność

### E-COMMERCE I NOWOCZESNY MARKETING (18 godz.)

- E-commerce jako jeden z najsilniejszych kanałów sprzedaży
- Rynkowe uwarunkowania sprzedaży online
- Przeniesienie biznesu do Internetu
- Tworzenie silnej marki online
- Budowanie kanałów na portalach społecznościowych, e-marketing
- Reklamy w mediach społecznościowych
- Nowoczesne narzędzia marketingowe – przegląd i przykłady zastosowań

### LIGA MISTRZÓW SPRZEDAŻY (18 godz.)

- Zebranie i podsumowanie narzędzi ze studiów
- Zamknięcie - proces

### FORMA ZALICZENIA:

Prezentacja w zespołach maks. dwuosobowych, połączona z dyskusją.

# 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	6 600,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	6 600,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	38,60 PLN
Koszt osobogodziny netto	38,60 PLN

# Prowadzący

Liczba prowadzących: 0

Brak wyników.

# Informacje dodatkowe

## Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Uczestnicy studiów podyplomowych otrzymują dodatkowe materiały na zajęciach oraz po, które są zamieszczane na platformie MS Teams.

Podczas zjazdu każdy uczestnik programu otrzymuje komplet materiałów dydaktycznych na platformie MS Teams. Materiały te przygotowują wykładowcy, dostosowując je do specyfiki prowadzonego tematu.

Uczestnicy studiów pracują na platformie MS Teams, to platforma komunikacyjna Uczelni WSB Merito, stworzona w celu ograniczenia formalności oraz ułatwienia przepływu informacji między uczestnikami a uczelnią. Za jej pomocą przez całą dobę i z każdego miejsca na świecie uczestnicy mają dostęp do:

- harmonogramu zajęć,
- materiałów dydaktycznych,
- informacji dotyczących zmian w planach zajęć, ogłoszeń i aktualności.

## Warunki uczestnictwa

Uczestnikiem studiów podyplomowych na Uniwersytecie WSB Merito w Toruniu filia w Bydgoszczy, może zostać każda osoba w wykształceniu wyższym (licencjackim, inżynierskim lub magisterskim). O przyjęciu na studia decyduje kolejność zgłoszeń.

## Informacje dodatkowe

### Informacje dodatkowe

- Szczegółowy harmonogram usługi może ulec zmianie w postaci realizowanych przedmiotów w danym dniu i osób prowadzących. **Zmianie nie ulegają godziny usługi.**
- **Harmonogram zjazdów zostanie upubliczniony na stronach Uczelni**
- **Godziny zajęć podane w harmonogramie są godzinami zegarowymi, zaś ilość godzin programowych jest podana w godzinach dydaktycznych.**

## Warunki techniczne

Techniczne wymagania do zajęć:

- komputer (z wbudowanymi lub podłączonymi głośnikami i mikrofonem),
- dostęp do Internetu,
- słuchawki (opcjonalnie),
- jeśli chcesz aby Cię widziano, możesz użyć kamery umieszczonej w laptopie/komputerze.

## Adres

ul. Fordońska 74  
85-719 Bydgoszcz  
woj. kujawsko-pomorskie

Nową wiedzę i umiejętności zdobywasz, dzięki zajęciom realizowanym na platformie MS Teams. Z wykładowcami i uczestnikami studiów kontaktujesz się przez internet, w czasie rzeczywistym (synchronicznie). W zajęciach uczestniczysz w weekendy, zgodnie z ustalonym harmonogramem zjazdów.

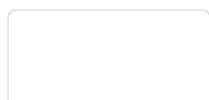
Techniczne wymagania do zajęć:

- komputer (z wbudowanymi lub podłączonymi głośnikami i mikrofonem),
- dostęp do Internetu,
- słuchawki (opcjonalnie),
- jeśli chcesz aby Cię widziano, możesz użyć kamery umieszczonej w laptopie/komputerze.

## Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Wi-fi
- Laboratorium komputerowe
- Udogodnienia dla osób ze szczególnymi potrzebami

## Kontakt



Zofia Ciepluch



**E-mail** [zofia.ciepluch@bydgoszcz.merito.pl](mailto:zofia.ciepluch@bydgoszcz.merito.pl)

**Telefon** (+48) 602 711 268