



Zarządzanie sprzedażą

Numer usługi 2025/05/25/7405/2769504

4 950,00 PLN brutto

4 950,00 PLN netto

28,78 PLN brutto/h

28,78 PLN netto/h

Uniwersytet WSB
Merito w Poznaniu

★★★★☆ 4,4 / 5

451 ocen

📍 Szczecin / stacjonarna

🎓 Studia podyplomowe

🕒 172 h

📅 18.10.2025 do 28.06.2026

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Sprzedaż
Grupa docelowa usługi	Studia przeznaczone są głównie dla osób zajmujących się zarządzaniem na dowolnym szczeblu hierarchii organizacyjnej, kierowników sprzedaży, dyrektorów handlowych, właścicieli firm, a także dla osób zainteresowanych pracą na stanowisku menedżerskim w obszarze sprzedaży.
Minimalna liczba uczestników	15
Maksymalna liczba uczestników	30
Data zakończenia rekrutacji	12-10-2025
Forma prowadzenia usługi	stacjonarna
Liczba godzin usługi	172
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 rozwój Twoich kompetencji przywódczych, kształtowanie i doskonalenie umiejętności niezbędnych do efektywnego zarządzania strukturami sprzedażowymi oraz umiejętności zarządzania strategicznego i operacyjnego

w organizacji, w tym w szczególności: zdobycie współczesnej wiedzy o zarządzaniu, kształtowanie umiejętności diagnozowania, projektowania oraz stosowania nowoczesnych metod i technik zarządzania, rozwój umiejętności kierowania zespołem oraz interaktywnych działań.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Wiedza 1. Współczesne koncepcje zarządzania sprzedażą 2. Techniki i metody zarządzania strategicznego 3. Zarządzanie operacyjne w organizacji	Przedstawienie współczesnych teorii i koncepcji zarządzania sprzedażą oraz ich zastosowanie w praktyce.	Test teoretyczny
	Opisywanie nowoczesnych technik i metod zarządzania strategicznego, które wspierają efektywność struktur sprzedażowych.	Test teoretyczny
	Wyjaśnianie zasad zarządzania operacyjnego oraz ich wpływ na funkcjonowanie działów sprzedażowych w organizacji.	Test teoretyczny
Umiejętności 1. Diagnozowanie i projektowanie działań sprzedażowych 2. Stosowanie nowoczesnych metod zarządzania 3. Kierowanie zespołem sprzedażowym	Diagnozowanie problemów i projektowanie działań mających na celu poprawę efektywności struktur sprzedażowych.	Test teoretyczny
	Stosowanie nowoczesnych metod i technik zarządzania w celu optymalizacji procesów sprzedażowych.	Test teoretyczny
	Prowadzenie działań związanych z efektywnym kierowaniem zespołem sprzedażowym, w tym rozwijanie umiejętności przywódczych.	Test teoretyczny
Kompetencje społeczne 1. Komunikacja w zespole sprzedażowym 2. Budowanie i motywowanie zespołu 3. Etyczne zarządzanie sprzedażą	Prowadzenie efektywnej komunikacji wewnątrz zespołu sprzedażowego, uwzględniającej interaktywne działania.	Test teoretyczny
	Organizowanie działań mających na celu budowanie i motywowanie zespołu sprzedażowego.	Test teoretyczny
	Promowanie etycznych zasad w zarządzaniu sprzedażą i znajomość ich wpływu na długoterminowy sukces organizacji.	Test teoretyczny

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

1. Psychologia efektywności osobistej, radzenie sobie ze stresem (10 godz.)
2. Budowanie wizerunku (5 godz.)
3. Zapobieganie mobbingowi (5 godz.)
4. Techniki menedżerskie (15 godz.)
5. Zarządzanie talentami w zespole, poziomy przywództwa (15 godz.)
6. Zarządzanie finansami (10 godz.)
7. Marketing (10 godz.)
8. Negocjacje w biznesie (10 godz.)
9. Budowanie strategii sprzedażowej (8 godz.)
10. Analiza sprzedaży i potrzeb klienta (6 godz.)
11. Wyznaczanie celów i ich korygowanie (4 godz.)
12. Aspekty finansowe w zarządzaniu sprzedażą (4 godz.)
13. Nowoczesne formy reklamy (8 godz.)
14. E-handel (4 godz.)
15. Marketing w social media (4 godz.)
16. Rekrutacja i selekcja zespołu sprzedażowego (8 godz.)
17. Budowanie efektywnego zespołu sprzedażowego, zarządzanie talentami (8 godz.)
18. Rozwój kompetencji handlowych zespołu sprzedażowego (8 godz.)
19. Motywowanie i ocena zespołu sprzedażowego (6 godz.)
20. Customers Experience Management (16 godz.)
21. Zarządzanie innowacjami w dziale sprzedaży (6 godz.)
22. Zaliczenie (2 godz.)

INFORMACJE DODATKOWE:

- **Czas trwania studiów (liczbę semestrów):** 2 semestry
- **Liczbę możliwych do zdobycia punktów ECTS:** 30 pkt. ECTS
- **Liczbę godzin:** 172 godzin (lekcyjnych)
- **Harmonogram uwzględnia przerwy.**
- **Informację o sposobie walidacji:** Test semestralny oraz test końcowy
- **Rodzaj dokumentu potwierdzającego ukończenie studiów:** Świadectwo ukończenia studiów podyplomowych
- Szczegółowy harmonogram zajęć **może ulec modyfikacjom** w zakresie realizowanych przedmiotów oraz osób realizujących zajęcia. Zmianie nie ulegają: terminy zjazdów oraz łączna liczba godzin dydaktycznych w ramach studiów podyplomowych.

- **Harmonogram** zjazdów zostanie **opublikowany** na stronie internetowej uczelni i w Bazie Usług Rozwojowych (BUR) **co najmniej 2 tygodnie przed rozpoczęciem zajęć**.
- Godziny zajęć w harmonogramie podawane są jako godziny zegarowe. **Liczba godzin w programie podawana jest w godzinach dydaktycznych**. Przelicznik: 172 godzin dydaktycznych = 129 godzin zegarowych.

ORGANIZACJA ZJAZDÓW:

Zjazdy odbywają się średnio jeden lub dwa razy w miesiącu:

- **sobota** w godzinach **8:00–18:00**,
- **niedziela** w godzinach **8:00–18:00**.

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 0

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

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	4 950,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	4 950,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	28,78 PLN
Koszt osobogodziny netto	28,78 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 5



1 z 5

Beata Pluta

Mentor, trener biznesu, coach zespołu (WIAL), wykładowca na studiach podyplomowych wyższych uczelni. Menedżer z ponad 20-letnią praktyką w obszarze sprzedaży, finansów, usług w korporacjach z kapitałem skandynawskim, zarządzała dużymi zespołami na szczeblu Dyrektora Regionu i Dyrektora Sprzedaży.

Jako trener prowadzi warsztaty z zakresu rozwoju kompetencji przywódczych i menedżerskich,

zarządzania zmianą, efektywnej komunikacji, wykorzystywania Talentów w budowaniu i zarządzaniu zespołem, a także z technik sprzedaży i jakości obsługi klienta oraz radzenia sobie ze stresem. Prowadzi programy rozwojowe Akademia Lidera i Akademia Młodego Lidera. Pracuje z zespołami według modelu Action Learning (WIAL), pomaga usprawnić myślenie systemowe, zbudować zespoły o wysokiej skuteczności, rozwijać liderów oraz zapewnić ciągłe uczenie. Propagatorka mentoringu wewnętrznego w przedsiębiorstwach, przygotowuje specjalistów w swojej dziedzinie do roli mentora wewnętrznego pomagając im rozwinąć odpowiednie cechy i kompetencje. Właściciel firmy szkoleniowo-doradczej „Lead-up”, wiceprezes klastra Praktyki Zarządzania Procesowego, współzałożyciel grupy firm doradczych „Twój-Mentor”.



2 z 5

Piotr Ruta

Trener, konsultant, doradca i negocjator. Wykładowca na Studiach Podyplomowych na Uniwersytecie WSB Merito. Studiował na Wydziale Dziennikarstwa i Nauk Politycznych Uniwersytetu Warszawskiego. Jest absolwentem programu the Advanced Certificate in Marketing. Od 2004 roku jest też członkiem The Chartered Institute of Marketing i Communication Managerem Komitetu CIM Poland zarządzającego tą organizacją na terenie Polski. Ukończył Akademię Junior Chamber Poland oraz specjalistyczne kursy Best Practices for Investor Relations Professionals. Członek Klubu MBA Wyższej Szkoły Zarządzania / The Polish Open University. Od 1994 roku doradza i szkoli jako niezależny konsultant ds. komunikacji marketingowej oraz trener miękkich umiejętności menedżerskich. Na zlecenie występuje jako negocjator zarówno w negocjacjach sprzedażowo-zakupowych jak i sporach pracowniczych. Posiada również doświadczenie w projektach związanych z komunikacją wewnętrzną w firmie. Łączy wiedzę i praktykę z obszaru umiejętności menedżerskich, komunikacji i HR. Specjalizuje się w zagadnieniach z zakresu technik negocjacji sprzedaży i obsługi klienta, etykiety biznesowej, zarządzania zespołami, procesów komunikacji, marketingu, autoprezentacji i wystąpień publicznych oraz narzędzi wykorzystywanych w trakcie powyższych działań. Certyfikowany konsultant narzędzi psychometrycznych Extended DISC® i Success Insights. Zaangażowany w tworzenie zintegrowanych projektów szkoleniowo-eventowych typu szkolenie plus.



3 z 5

Łukasz Sokal

Związany z ogólnopojętą tematyką Human Resources od 2010 roku. Rozpoczął swoją przygodę w agencjach pracy, aby potem przejść płynnie do wewnętrznych działów personalnych w firmach polskich i międzynarodowych. Od ponad 5 lat realizuje się zawodowo w WSB w Szczecinie (obecnie Uniwersytet WSB Merito Szczecin) jako wykładowca na studiach podyplomowych związanych z branżą HR. Rozpoczął swoją karierę w takich agencjach pracy jak Manpower i IDEA HR, gdzie szlifował swoje doświadczenie w realizowaniu projektów rekrutacyjnych: niskiego, średniego i wysokiego szczebla dla polskich i zagranicznych firm. Uczestniczył w zatrudnianiu obcokrajowców ze wszystkich zakątków świata. Następnie będąc Koordynatorem Zespołu Rekrutacji w międzynarodowej korporacji Majorel (wcześniej Arvato) dbał o prawidłowe i efektywne realizowanie procesów rekrutacyjnych w szczecińskim oddziale. Dodatkowo był odpowiedzialny za koordynację działu z marketingiem i biznesem. Negocjacje biznesowe nie są mu obce. Cały czas pozostaje na bieżąco ze zmieniającymi się trendami na rynku pracy i prawem dotyczącym zatrudniania pracowników.



4 z 5

Rafał Tabaczek

Przez wiele lat sprzedawał, doradzał i zarządzał w różnych firmach, dzięki temu jest wiarygodnym i przekonującym trenerem. Jako trener pracuje od przeszło 13 lat, w tym czasie w jego szkoleniach wzięło udział ponad 11 500 osób. To ponad 14 500 h szkoleniowych i przeszło 3000 h coachingowych. Wśród klientów między innymi: Alior Bank, PZU, LINK4, Konfederacja Lewiatan,

Polwell, Puls Biznesu, PGE, Santander, Uniwersytet WSB Merito, Amplus, BE Media, Pełka 360, Ever Cleaning, Home Asset, Bonus Nieruchomości, Multinieruchomości, Collegium Da Vinci, Ekspert Systemy Informatyczne, Tchibo, ESTO, Emiwo, NTI Polska, e-klimatyzacje, LockOn, Axell Logistic, Apro Investment Deweloper, Quercus, Stanro, BTC, Unikadr, Hisert, MTC Consulting, DCC Grygorcewicz, Deer Spedycja, Sunday Polska, Xene Energie. Prowadzi zajęcia na studiach podyplomowych na Uniwersytecie WSB Merito Szczecin, jak również na studiach MBA z zakresu motywacji, negocjacji i technik wywierania wpływu, w czym się specjalizuje.



5 z 5

Janusz Czarnowski

Posiada wieloletnie doświadczenie w budowaniu relacji Firma-Klient w relacjach B2B i B2C. W szczególności w organizowaniu i prowadzeniu międzynarodowych negocjacji, projektowaniu oraz optymalizacji rozwiązań biznesowych. Kierował międzynarodowymi zespołami managerów w wysoce innowacyjnych organizacjach. Swoje doświadczenie korporacyjne i pasję innowatora w ostatnich latach wykorzystał do realizacji programów angażujących klientów w działalność firm. Jest współautorem koncepcji modelowania kompetencji marketingowych organizacji opartych o zapewnienie wartości dla klienta. Obecnie jest skoncentrowany na rozwoju oraz wdrażaniu programów CX w polskich firmach. Customer Experience traktuje jako całościową i bardzo praktyczną koncepcję podejścia do roli klienta w organizacji. Od roku z sukcesem współpracuje z innowacyjną firmą oferującą obecnie jedno z najlepszych na świecie rozwiązań do zarządzania doświadczeniami klienta w organizacji, Platformą Cemantica.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Podczas każdego zjazdu uczestnicy programu otrzymują zestaw materiałów dydaktycznych udostępnionych na platformie Microsoft Teams lub Moodle. Treści te są przygotowywane przez wykładowców i dostosowywane do tematyki prowadzonych zajęć.

Uczestnicy studiów mają dostęp do platformy Extranet, to wewnętrzna 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,
- informacji na temat płatności,
- materiałów dydaktycznych,
- katalogu bibliotecznego,
- informacji dotyczących zmian w planach zajęć, ogłoszeń i aktualności.

Warunki uczestnictwa

Rekrutacja na studia podyplomowe na Uniwersytecie WSB Merito w Poznaniu odbywa się poprzez wypełnienie formularza online dostępnego na stronie: <https://www.merito.pl/rekrutacja/krok1>, a następnie dostarczenie kompletu dokumentów do Biura Rekrutacji w Szczecinie.

Kryteria kwalifikacyjne do udziału w programie:

- ukończone studia wyższe I lub II stopnia,
- spełnienie warunków określonych w procedurze rekrutacyjnej.

Informacje dodatkowe

- Cena usługi **nie obejmuje opłaty wpisowej oraz opłaty końcowej**.
- **Usługa kształcenia świadczona przez Uniwersytet WSB Merito jest zwolniona z podatku VAT zgodnie z art. 43 ust. 1 pkt 26 ustawy z dnia 11 marca 2004 r. o podatku od towarów i usług (Dz.U. 2023 poz. 1570).** Zwolnienie obejmuje usługi edukacyjne realizowane przez uczelnie wyższe na podstawie przepisów ustawy Prawo o szkolnictwie wyższym i nauce.

REALIZACJA PROJEKTÓW:

Uniwersytet WSB Merito w Poznaniu realizuje projekty szkoleniowe w ramach współpracy z instytucjami rynku pracy tj.:

- Wojewódzki Urząd Pracy w Toruniu – **Kierunek Rozwój**,
- Wojewódzki Urząd Pracy w Krakowie – **Małopolski Pociąg do Kariery**,
- Wojewódzki Urząd Pracy w Szczecinie – **Zachodniopomorskie Bony Szkoleniowe**,
- Projekt „**Zawodowa reaktywacja**” – realizowany w Łodzi.

Adres

ul. Jana i Jędrzeja Śniadeckich 3

70-224 Szczecin

woj. zachodniopomorskie

Zajęcia mogą być realizowane w różnych lokalizacjach:

1. Uniwersytet WSB Merito w Poznaniu Filia w Szczecinie ul. Jana i Jędrzeja Śniadeckich 3
2. Zespół Szkół Nr 6 im. Mikołaja Reja ul. Sowińskiego 3, 70-236 Szczecin

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Wi-fi
- Laboratorium komputerowe

Kontakt



Biuro rekrutacji

E-mail rekrutacja@szczecin.merito.pl

Telefon (+48) 914 225 858