



Uniwersytet WSB
Merito w Poznaniu
★★★★☆ 4,4 / 5
451 ocen

Akademia menedżera sprzedaży - studia podyplomowe

Numer usługi 2025/05/26/7405/2772230

- 📍 Katowice / mieszana (stacjonarna połączona z usługą zdalną w czasie rzeczywistym)
- 🏠 Studia podyplomowe
- 🕒 176 h
- 📅 18.10.2025 do 28.06.2026

5 150,00 PLN brutto
5 150,00 PLN netto
29,26 PLN brutto/h
29,26 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Sprzedaż
Grupa docelowa usługi	Studia dedykowane są: pracownikom, którzy zajmują się organizacją sprzedaży, zarządzaniem sprzedażą oraz koordynacją prac biur obsługi klienta osobom, które niedawno objęły albo mają to w zaplanowanej ścieżce kariery, funkcję kierowniczą na poziomie kierownika zespołu sprzedażowego, szefa rejonu, key account managera oraz na podobnych stanowiskach dyrektorom handlowym, którzy chcą udoskonalić swój warsztat menedżerski oraz usystematyzować i rozwinąć wiedzę o aktualnych trendach w zarządzaniu sprzedażą.
Minimalna liczba uczestników	18
Maksymalna liczba uczestników	32
Data zakończenia rekrutacji	12-10-2025
Forma prowadzenia usługi	mieszana (stacjonarna połączona z usługą zdalną w czasie rzeczywistym)
Liczba godzin usługi	176
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

Naszym celem jest wyposażenie Cię, jako przyszłego menedżera sprzedaży, w praktyczne kompetencje, które są kluczowe w nowoczesnym zarządzaniu zespołem sprzedażowym, rozwój osobistych zasobów i kompetencji w kierowaniu ludźmi, poznanie nowoczesnych koncepcji, dzięki którym stworzysz skuteczny zespół sprzedażowy.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Wiedza: 1. Rozpoznaje i interpretuje uwarunkowania skuteczności realizacji funkcji przywódczych. 2. Interpretuje strategiczne projekcje biznesowe i potrafi ją powiązać ze strukturą organizacyjną. 3. Wyjaśnia normy i reguły zwiększające skuteczność zarządzania. 4. Dostrzega powiązania pomiędzy przyczynami a skutkami ludzkich zachowań w organizacji. 5. Wskazuje kluczowe kompetencje niezbędne z punktu widzenia pełnionej roli organizacyjnej.	Egzamin sprawdzający wiedzę i umiejętności. Ćwiczenia pisemne. Dyskusja - burza mózgów. Analiza tekstu źródłowego. Case studies.	Test teoretyczny Obserwacja w warunkach symulowanych
Umiejętności: 1. Przeprowadza analizę strategiczną i projektuje przedsięwzięcia biznesowe. 2. Wyjaśnia, identyfikuje zachowania człowieka w organizacji. 3. Wykorzystuje narzędzia psychologiczne do osiągania założonych celów z obszaru zarządzania zasobami ludzkimi. 4. Oblicza i interpretuje wskaźniki finansowe, ekonomiczne i marketingowe. 5. Wykorzystuje wiedzę do analizy i oceny poprawności realizacji procesu zarządzania w ujęciu funkcjonalnym i procesowym.	Egzamin sprawdzający wiedzę i umiejętności. Ćwiczenia pisemne. Dyskusja - burza mózgów. Analiza tekstu źródłowego. Case studies.	Test teoretyczny Obserwacja w warunkach symulowanych
Kompetencje społeczne: 1. Wprowadza synergizację działań w organizacji. 2. Uczestniczy w pracy zespołowej niezbędnej z punktu widzenia zadanego projektu. 3. Identyfikuje priorytety służące realizacji określonego przez siebie lub innych zadania. 4. Rozpoznaje własne umiejętności menedżerskie i podejmuje działania doskonalące.	Dyskusja - burza mózgów. Analiza tekstu źródłowego. Case studies..	Obserwacja w warunkach symulowanych

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

MENEDŻER SPRZEDAŻY XXI W. (70 godz.)

1. Komunikacja (16 godz.)

2. Analiza transakcyjna w praktyce menedżera (16 godz.)

- podstawowe pojęcia analizy transakcyjnej – stany JA (Rodzic, Dorosły, Dziecko)
- analiza wzorców transakcyjnych – ćwiczenia praktyczne
- Drivery VS Stałe w pracy – świadome wykorzystanie swojego potencjału w kierowaniu ludźmi
- analiza gier psychologicznych – gry władzy: tworzenie konstruktywnych wzorców funkcjonowania z innymi ludźmi / pracownikami
- autodiagnoza własnego potencjału i kompetencji.

3. Dynamika grupy (10 godz.)

- zewnętrzny i wewnętrzny proces grupowy
- Imago grupy: zjawiska zachodzące w grupie, cele jawne i niejawne, normy grupowe
- role w grupie: jawna i niejawna struktura grupy, interwencja i wpływ lidera na proces grupowy.

4. Psychologiczne aspekty zarządzania zmianą (8 godz.)

- identyfikowanie przyczyn oporów własnych i podwładnych wobec zmian
- uczestnictwo w zmianach i przystosowanie się do nowych wymagań
- efektywna komunikacja w procesie zmiany
- określenie celów wprowadzanych zmian
- rozpoznawanie najczęstszych błędów w procesie zarządzania zmianą.

5. Konflikty w relacjach, jego źródła, dynamika i sposoby rozwiązywania (8 godz.)

- czym jest konflikt – różne spojrzenia
- przyczyny konfliktu
- detektory konfliktu
- dynamika rozwijania się sytuacji konfliktowej
- cechy charakterystyczne w konflikcie
- jak zabrać się do rozwiązywania konfliktu?
- nasze przekonania towarzyszące rozwiązywaniu konfliktu
- sposoby rozwiązywania konfliktów.

6. Umiejętności negocjacyjne (12 godz.)

EMOCJONALNA SPRZEDAŻ (16 godz.)

1. Emocje jako bezpośrednia przyczyna działania sprzedażowego (8 godz.)
2. Emocje w reklamie, procesie ofertowania, sprzedaży, obsłudze klienta (4 godz.)
3. Inteligentny emocjonalnie menedżer sprzedaży (4 godz.)

ZARZĄDZANIE STRATEGICZNE I MARKETINGOWE (48 godz.)

1. Praca z handlowcem w terenie / coaching handlowców (8 godz.)

- planowanie coachingu w terenie
- coaching w sprzedaży - na ile ma być "coachingowy" a na ile "dyrektywny"
- jak się przełączyć z roli szefa na rolę coacha
- cele coachingu zasady wspólnej pracy u klientów (jak powinien się zachowywać szef)

2. Narzędzia w coachingu handlowym (8 godz.)

- standard wizyty handlowej, standard pracy coachingowej - kontrakt, formularz obserwacji, model grow w sprzedaży + podstawowe narzędzia coachingowe (pytania, zmiana perspektywy, "chińskie menu")
- coaching w praktyce – ćwiczenia
- błędy w coachingu sprzedażowym
- coaching sprzedażowy jako system w firmie
- przekładanie targetów liczbowych na konkretne działania sprzedażowe.

3. Gra strategiczna SALES SIMULATION (16 godz.)

Uczestnicy na zmianę wchodzą w role handlowców i klientów. Jako handlowcy walczą o zdobycie jak największego udziału w rynku. Zadania jakie zostają przed nimi postawione, to znaleźć najlepszy, najefektywniejszy sposób dotarcia do klienta i sfinalizowanie jak największej ilości transakcji. Klienci są bardzo wymagający, mają czas na wybór i z całą pewnością wybiorą handlowca, który najbardziej przekonał ich ofertą oraz podejściem do Klienta. Gracze mogą stosować różne strategie.

4. Finansowe aspekty sprzedaży (16 godz.)

- podstawowe pojęcia finansowe (marża, narzut, P&L, bilans) jako elementarna wiedza menedżerów sprzedaży
- rentowność klientów, CLV
- mechanizmy zarządzania ceną: tworzenie cenników, obniżki i podwyżki cen i ich implikacje finansowe
- finansowe konsekwencje zmian w strukturze sprzedaży (struktura klientów i produktów)
- strategie cenowe, negocjacje cenowe, matematyka finansowa (co menedżer sprzedaży powinien umieć wyliczyć)
- sprzedażowo-finansowe KPI
- dystrybucja czyli wybór modelu i specyfika zarządzania poszczególnymi modelami od strony sprzedaży, dystrybucja bezpośrednia, mieszana, pośrednia, numeryczna, sposób budowania dystrybucji

ZARZĄDZANIE ZESPOŁEM SPRZEDAŻY (40 godz.)

1. Dobór członków zespołu handlowego – rekrutacja i selekcja oraz narzędzia oceny kandydatów (8 godz.)

- proces rekrutacji w sprzedaży
- rola działu personalnego i jego wsparcie w procesie rekrutacji
- analiza i opis stanowiska pracy oraz budowa profilu kandydata do pracy w sprzedaży
- metody, techniki oraz narzędzia selekcji
- zatrudnienie oraz adaptacja na stanowisku pracy.

2. Budowa zespołu sprzedaży (8 godz.)

- definiowanie oczekiwanego potencjału zespołu
- role zespołowe a dobór członków zespołu
- typologie pracowników ze względu na ich osobowość
- synergia i współpraca w zespole.

3. Zarządzanie zespołem sprzedaży (8 godz.)

- menedżer zespołu jego liderem – efektywne kształtowanie przywództwa
- przywództwo sytuacyjne a etapy rozwoju zespołu i jego jednostek

- #### 4. Motywacyjne systemy wynagrodzeń sprzedawców (8 godz.)

- ## 5. Rozliczanie pracy sprzedawcy na bieżąco oraz rola systemu ocen okresowych (8 godz.)

- ## 6.Egzamin (2 godz.)

- **Czas trwania studiów (liczbę semestrów):** 2 semestry
- **Liczbę możliwych do zdobycia punktów ECTS:** 30 pkt. ECTS
- **Liczbę godzin:** 176 godzin (lekcyjnych)
- **Harmonogram uwzględnia przerwy.**
- **Informację o sposobie walidacji:** Test semestralny i 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: 176 godzin dydaktycznych = 132 godzin zegarowych.

Zjazdy odbywają się średnio jeden lub dwa razy w miesiącu:

- **sobota** w godzinach **8:00–18:00**,
- **niedziela** w godzinach **8:00–18:00**
- **w wyjątkowych sytuacjach** zajęcia mogą odbyć się również w **piątek** w godzinach **16:00-21:00**.

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 0

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

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	5 150,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	5 150,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	29,26 PLN
Koszt osobogodziny netto	29,26 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 6



1 z 6

Jerzy Paśnik

Trener, współwłaściciel firmy Training Partners, w której odpowiada za kwestie merytoryczne związane z prowadzonymi projektami szkoleniowymi.

Posiada wieloletnie doświadczenie w zarządzaniu sprzedażą i kierowaniu dużymi zespołami.

Specjalizuje się w szkoleniach dla menedżerów oraz ze sprzedaży (umiejętności kierownicze, zarządzanie zespołem, motywowanie, rozwój pracowników, przywództwo, coaching, zarządzanie procesem sprzedaży, sprzedaż doradcza, negocjacje handlowe).

Prowadzi warsztaty dla trenerów. Jest kierownikiem merytorycznym szkoły trenerów Training Partners.

Posiada wieloletnie doświadczenie w coachingu handlowców i menedżerów.

Wykładowca zdobywał doświadczenie również w ciągu ostatnich 5 lat.



2 z 6

Tomasz Otawa

Dyrektor ds. szkoleń w Grupie Doradczej – OTAWA Group, trener Automotive, coach, wykładowca Akademii Dealerów. Od 25-ciu lat realizuje projekty badawcze, szkoleniowe i doradcze adresowane głównie do branży Automotive.

Socjolog, wykładowca na Uniwersytecie WSB Merito Poznań, członek PTTB. Współautor programu „Double Agent”, który wspierał zespoły sprzedażowe w efektywnym wdrażaniu wyników badań w procedurach związanych z poprawą poziomu jakości obsługi Klienta i zwiększania potencjału

sprzedażowego.

Autor dedykowanych handlowcom i doradcom serwisowym materiałów i szkoleń multimedialnych z zakresu technik sprzedaży, standardów obsługi i wywierania wpływu społecznego.

Specjalizuje się w projektach szkoleniowo – doradczych dla firm z branży Automotive, łącząc wiedzę z psychologii, obsługi Klienta z własnymi doświadczeniami menedżerskimi i sprzedażowymi.

Prowadzi szkolenia z takich tematów jak: techniki sprzedaży, profesjonalna obsługa Klienta, komunikacja interpersonalna, techniki wywierania wpływu, negocjacje sprzedażowe oraz szkolenia produktowe i certyfikacyjne.

Wykładowca zdobywał doświadczenie również w ciągu ostatnich 5 lat.



3 z 6

Tomasz Przewoźnik

Manager i coach. Ponad 20 lat związany ze sprzedażą i marketingiem. Pełnił funkcję dyrektora generalnego, dyrektora handlowego i dyrektora marketingu w firmach prywatnych i państwowych. Zasiadał w zarządach spółek prawa handlowego.

Absolwent Uniwersytetu Śląskiego, Akademii Ekonomicznej w Krakowie, Akademii Ekonomicznej w Katowicach oraz Uniwersytetu WSB Merito Chorzów, gdzie ukończył studia MBA. Przede wszystkim praktyk i entuzjasta zagadnień związanych ze sprzedażą.

Prelegent wielu prestiżowych konferencji m.in. konferencji „Marketing Mix”, konferencji „B2B to Ludzie a Ludzie to emocje” czy „Silesia Marketing Day”.

Wykładowca zdobywał doświadczenie również w ciągu ostatnich 5 lat.



4 z 6

mgr Kamil Zieliński

Psycholog i trener biznesu. Kierownik programowy i menedżer kierunku Psychologia w biznesie. Aktywny przedsiębiorca. Autor książek „Psychoefekty. 50 zjawisk psychologicznych, które wpływają na Twoje życie” oraz „Psychokompetencje. 10 psychologicznych supermocy, które warto rozwijać”. Fundator i wiceprezes Fundacji Future Hero. Ekspert do spraw psychologii społecznej i komunikacji w Centrum Analiz Miejskich IRRP oraz recenzent naukowy portalu Mała Psychologia. Stale współpracuje z sektorem biznesowym, administracją oraz organizacjami pozarządowymi. Członek Polskiego Towarzystwa Trenerów Biznesu. Uczy wykorzystania psychologii w życiu i biznesie. Interesuje się psychologicznymi aspektami skutecznego komunikowania się, budowaniem odporności psychicznej, sprzedażą, autoprezentacją oraz technikami wywierania wpływu i perswazji.

Jako popularyzator wiedzy psychologicznej udzielał komentarzy m.in. dla Newsweek Polska, TVN, Polsat, ZOOM TV, Radio ESKA, Radio Katowice, TOK FM, Radio Wrocław oraz Radio RAM.

Wykładowca zdobywał doświadczenie również w ciągu ostatnich 5 lat.



5 z 6

Ilona Stawczyk

Wykładowca i trener MBA, Posiada certyfikat Developmental Transactional Analysis – kompleksowe szkolenie z zakresu Organizacyjnej Analizy Transakcyjnej / 350 h / prowadzone przez trenerów z International Centre for Developmental Analysis / wykładowców uczelni angielskich, amerykańskich i szwajcarskich. Uczestniczyła w szkoleniach J. Moreau i V. Sichem oraz autora Trójkąta Dramatycznego S. Karpmana. Posiada certyfikat Analizy Transakcyjnej „101” i „202” /Struktura i Dynamika Grupy/. Nadal podnosi swoje kwalifikacje szkoląc się z tego obszaru.

Członek i założyciel PITAT/ Polskiego Integratywnego Towarzystwa Analizy Transakcyjnej/, członek Europejskiego Towarzystwa Analizy Transakcyjnej /EATA /, członek Polskiego Towarzystwa Trenerów Biznesu.
Wykładowca zdobywał doświadczenie również w ciągu ostatnich 5 lat.



6 z 6

mgr Agnieszka Michalska-Rechowicz

Trenerka odporności psychicznej (Model 4C), Coach (ICC) oraz Certyfikowany Praktyk Rozwoju Learning and Development Practice (CLPD) renomowanej instytucji Chartered Institute of Personnel and Development (CIPD) w Londynie.

Od 2003 r. pracuje z liderami, specjalistami i przedsiębiorcami w obszarze skuteczności oraz sposobów jej osiągania czyli współpracy, relacji i przywództwa. Towarzyszy też w drodze po odporność psychiczną, witalność i dobrostan (life and corporate wellbeing).

Jest autorką bestsellera „Odpocznij 5 życiowych lekcji dla zabieganych, przepracowanych i zestresowanych” oraz " Wypalenie zawodowe w procesie zarządzania".
Wykładowca zdobywał doświadczenie również w ciągu ostatnich 5 lat.

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

ZRekrutacja 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 Chorzowie.

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.

Warunki techniczne

Uczestnik programu zdobywa nową wiedzę oraz praktyczne umiejętności dzięki zajęciom prowadzonym na platformie **Microsoft Teams**. Komunikuje się z wykładowcami i pozostałymi uczestnikami studiów w czasie rzeczywistym (w trybie synchronicznym), co umożliwia aktywne uczestnictwo i bieżącą interakcję.

Wymagania techniczne:

Aby uczestniczyć w zajęciach online, potrzebne są:

- minimalne wymagania sprzętowe: 2 GB RAM, procesor i5, niezbędne oprogramowanie: system operacyjny: windows min. 7, iOS, linux.
- komputer wyposażony w głośniki i mikrofon (wbudowane lub zewnętrzne),
- stabilne połączenie z Internetem, minimalne wymagania dot. parametrów łącza sieciowego: 30 Mbit/s
- słuchawki (zalecane, choć opcjonalne),
- kamera internetowa (opcjonalna, lecz przydatna podczas aktywnych form zajęć).

Adres

ul. ks. kard. Stefana Wyszyńskiego 7
40-132 Katowice
woj. śląskie

Zajęcia mogą być realizowane w różnych lokalizacjach:
1. Uniwersytet WSB Merito w Poznaniu Filia w Chorzowie
ul. Armii Krajowej 10-12, 41-506 Chorzów

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Wi-fi
- Laboratorium komputerowe

Kontakt



Łukasz Bugaj

E-mail lukasz.bugaj@chorzow.merito.pl

Telefon (+48) 602 279 894