



Uniwersytet WSB
Merito w Toruniu

★★★★☆ 4,3 / 5

472 oceny

Akademia menedżera sprzedaży - studia podyplomowe

Numer usługi 2025/07/02/5058/2852699

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

📅 Studia podyplomowe

🕒 172 h

📅 18.10.2025 do 30.06.2026

6 600,00 PLN brutto

6 600,00 PLN netto

38,37 PLN brutto/h

38,37 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Sprzedaż
Grupa docelowa usługi	Studia kierowane są do: • menadżerów sprzedaży, • specjalistów ds. sprzedaży i marketingu, • osób zajmujących się tworzeniem i realizacją strategii sprzedaży, • przedstawicieli i doradców handlowych, • właścicieli firm handlowych, produkcyjnych i usługowych
Minimalna liczba uczestników	15
Maksymalna liczba uczestników	30
Data zakończenia rekrutacji	10-10-2025
Forma prowadzenia usługi	mieszana (stacjonarna połączona z usługą zdalną w czasie rzeczywistym)
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

Kierunek „Akademia menadżera sprzedaży” to intensywny, angażujący kurs po którym uczestnicy uzbrojeni są w wiedzę i narzędzia, które mogą od razu zastosować w swoich firmach, zwłaszcza że są one dopasowane do bieżących wyzwań rynkowych. Program rozwija umiejętności sprzedażowe, negocjacyjne i menadżerskie.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
planuje działania sprzedażowe i marketingowe	dobiera metody sprzedaży, wyznacza cele monitoruje wykonanie planów sprzedażowych	Prezentacja
Organizuje działy handlowe	Stosuje różne metody zarządzania zespołem handlowym i rozwojem pracowników	Prezentacja
organizuje procesy sprzedaży	wykorzystuje metodę złotego standardu 9z	Prezentacja

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

Liczba miesięcy nauki: **8**

Liczba godzin: **172**

Liczba zjazdów: **10**

Liczba semestrów: **2**

Liczba punktów ECTS: **30**

Program:

- 1. Organizacja sprzedaży - 45 godzin
- 2. Proces sprzedaży - 36 godzin
- 3. Zarządzanie zespołem - 54 godzin
- 4. E-commerce i nowoczesny marketing - 18 godzin
- 5. Liga mistrzów sprzedaży - 18 godzin
- 6. Forma zaliczenia: projekt

Harmonogram zjazdów:

I zjazd

II zjazd

III zjazd

IV zjazd

V zjazd

VI zjazd

VII zjazd

VIII zjazd

IX zjazd

X zjazd

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	6 600,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	6 600,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	38,37 PLN
Koszt osobogodziny netto	38,37 PLN

Prowadzący

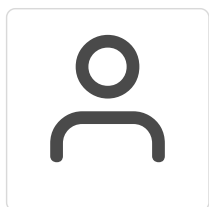
Liczba prowadzących: 3



1 z 3

Wioletta Sobieszek

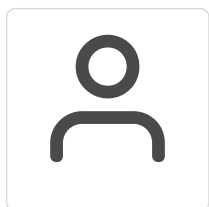
Jest doświadczonym, działającym w biznesie od ponad 15 lat, menadżerem, trenerem i coachem akredytowanym przez International Coach Federation. Jako członek zarządu, trener i coach w firmie WEM consulting specjalizuje się w tworzeniu i prowadzeniu autorskich projektów szkoleniowych, rozwijających umiejętności sprzedażowe, zarządzania zespołem oraz radzenia sobie ze stresem. Tworzy w firmach systemy rozwoju pracowników, a także prowadzi indywidualne procesy coachingowe dla kadry menadżerskiej, a co najważniejsze – skutecznie sprzedaje projekty rozwojowe klientom różnych branż na terenie całego kraju. We współpracy z firmami kluczowa dla niej jest profesjonalna obsługa i przekonanie, że najważniejsza jest umiejętność dopasowania się do klienta. W ciągu ostatnich 5 lat przeprowadziła szereg wykładów i szkoleń z m.in. z tematów: Zarządzanie procesem rozwoju pracowników, Zarządzanie zespołem sprzedawców, style kierowania i przywództwo.



2 z 3

Ewa Baryła

Opiekun merytoryczny kierunków „E-commerce” oraz „Akademia menadżera sprzedaży”. Właściciel firmy szkoleniowej WEM consulting, trener i handlowiec. Od dekady tworzy i prowadzi warsztaty dla firm działających na terenie całego kraju, m.in. z tematyki sprzedaży i negocjacji. Jako certyfikowany konsultant FACET5 przeprowadza również testy osobowościowe, dzięki którym klienci wykorzystują własny potencjał do zwiększenia efektywności. Specjalista ds. szkoleń online i blended learningu, dbający o proces i warsztatowy sposób prowadzenia zajęć w sieci. W ciągu ostatnich 5 lat przeprowadzała szereg wykładów i szkoleń z tematyki : Negocjacji, Treningu menedżerskiego, Zarządzanie zespołem sprzedawców, Efektywnej komunikacji z klientem.



3 z 3

Martyna Graczkowska

Z wykształcenia polonistka, absolwentka Uniwersytetu Kazimierza Wielkiego w Bydgoszczy oraz Studiów Akademia Managera Sprzedaży WSB w Bydgoszczy. Z zamiłowania i pasji handlowiec, doświadczony manager sprzedaży-praktyk. Od ponad 17 lat zajmuje się szeroko rozumianą sprzedażą. W tym obszarze związana była z wieloma branżami między innymi: beauty, prasową, transportową, oświatową, wyposażenia wnętrz prywatnych i komercyjnych, sprzedaży produktów ekskluzywnych. Posiada doświadczenie zarówno w obszarach strategii i zarządzania sprzedażą, jak i zarządzania zespołem. W ciągu ostatnich 5 lat przeprowadziła szereg wykładów i szkoleń m.in. z tematów: Organizacja sprzedaży, zarządzanie kanałami dystrybucji, Wprowadzenie nowego produktu na rynek, Tworzenia planów sprzedaży.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

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

Z każdego zjazdu uczestnik programu otrzymuje komplet materiałów dydaktycznych na moodle. Materiały te przygotowują wykładowcy, dostosowując je do specyfiki prowadzonego tematu. Pliki dokumentów mogą być przygotowane w różnych formatach.

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. Młodzieżowa 31a
87-100 Toruń
woj. kujawsko-pomorskie

Uniwersytet WSB Merito w Toruniu
ul. Młodzieżowa 31a
87-100 Toruń

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Wi-fi
- Laboratorium komputerowe

Kontakt



Kinga Kołodziej

E-mail kinga.kolodziej@torun.merito.pl

Telefon (+48) 692 816 344