



Akademia WSB

★★★★☆ 4,4 / 5

1 193 oceny

Menedżer Sprzedaży 4.0 - studia podyplomowe online

Numer usługi 2025/07/09/8729/2868002

📍 zdalna w czasie rzeczywistym

🏠 Studia podyplomowe

🕒 180 h

📅 25.10.2025 do 30.06.2026

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

Grupa docelowa usługi

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.

Minimalna liczba uczestników

1

Maksymalna liczba uczestników

30

Data zakończenia rekrutacji

19-10-2025

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 2024 r. poz. 1571, 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>	<p>Test teoretyczny</p>
<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>	<p>Test teoretyczny</p>

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.</p> <p>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.</p> <p>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 godzin zajęć ONLINE	Liczba punktów ECTS
	Sprzedaż Przyszłości: Trendy, Taktyki, Narzędzia	6	12		3
2.	Efektywne techniki sprzedaży	-	18		4
3.	Zarządzanie zespołem sprzedawców/handlowców	6	12		3
4.	Sprzedaż 360° – Organizacja i Optymalizacja	6	12		3
5.	Omnichannel Excellence – Jak Łączyć Online i Offline, by Tworzyć Wyjątkowe Doświadczenia Klienta	6	12		3
6.	Psychologia osobowości handlowca oraz zarządzanie coachingowe zespołem	6	12		3
7.	Rola neuronauki w procesie sprzedażowym	6	12		3
8.	Prezentowanie oferty handlowej – wystąpienia publiczne	-	18		4
9.	Negocjacje podnoszące efektywność sprzedaży	6	12		3

10.	Identyfikacja okazji rynkowych oraz kreowanie nowych produktów z punktu widzenia pracownika sprzedaży	6	12	3
	Razem:	48	132	32

Ilość semestrów: 2

Liczba godzin: 180

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 21

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 21 Efektywne techniki sprzedaży	Cyprian Jędrkowiak	25-10-2025	09:00	16:30	07:30
2 z 21 Efektywne techniki sprzedaży	Cyprian Jędrkowiak	26-10-2025	09:00	16:30	07:30
3 z 21 Sprzedaż przyszłości: trendy, taktyki, narzędzia	mgr Edyta Pietrzak	15-11-2025	09:00	16:30	07:30
4 z 21 Sprzedaż przyszłości: trendy, taktyki, narzędzia	mgr Edyta Pietrzak	16-11-2025	09:00	16:30	07:30
5 z 21 Sprzedaż 360° – Organizacja i Optymalizacja	Michał Helman	06-12-2025	09:00	16:30	07:30
6 z 21 Sprzedaż 360° – Organizacja i Optymalizacja	Michał Helman	07-12-2025	09:00	16:30	07:30

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
7 z 21 Identyfikacja okazji rynkowych oraz kreowanie nowych produktów z punktu widzenia pracownika sprzedaży	Wojciech Oźga	10-01-2026	09:00	16:30	07:30
8 z 21 Identyfikacja okazji rynkowych oraz kreowanie nowych produktów z punktu widzenia pracownika sprzedaży	Wojciech Oźga	11-01-2026	09:00	16:30	07:30
9 z 21 Prezentowanie oferty handlowej- wystąpienia publiczne	mgr Barbara Ganszczyk	31-01-2026	09:00	16:30	07:30
10 z 21 Prezentowanie oferty handlowej- wystąpienia publiczne	mgr Barbara Ganszczyk	01-02-2026	09:00	16:30	07:30
11 z 21 Psychologia osobowości handlowca oraz zarządzanie coachingowe zespołem	Jakub Lewandowski	21-02-2026	09:00	16:30	07:30
12 z 21 Psychologia osobowości handlowca oraz zarządzanie coachingowe zespołem	Jakub Lewandowski	22-02-2026	09:00	16:30	07:30

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
13 z 21 Omnichannel Excellence – Jak Łączyć Online i Offline, by Tworzyć Wyjątkowe Doświadczenia Klienta	Krzysztof Wilma	14-03-2026	09:00	16:30	07:30
14 z 21 Omnichannel Excellence – Jak Łączyć Online i Offline, by Tworzyć Wyjątkowe Doświadczenia Klienta	Krzysztof Wilma	15-03-2026	09:00	16:30	07:30
15 z 21 Zarządzanie zespołem sprzedawców/handlowców	Michał Ostatek	11-04-2026	09:00	16:30	07:30
16 z 21 Zarządzanie zespołem sprzedawców/handlowców	Joanna Szmycińska-Słowik	12-04-2026	09:00	16:30	07:30
17 z 21 Rola neuronauki w procesie sprzedażowym	dr Tomasz Grzelak	09-05-2026	09:00	16:30	07:30
18 z 21 Rola neuronauki w procesie sprzedażowym	dr Tomasz Grzelak	10-05-2026	09:00	16:30	07:30
19 z 21 Negocjacje podnoszące efektywność sprzedaży	Bartłomiej Kloch	23-05-2026	09:00	16:30	07:30
20 z 21 Negocjacje podnoszące efektywność sprzedaży	Krzysztof Terski	24-05-2026	09:00	16:30	07:30

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
21 z 21 Egzamin zaliczający	-	28-06-2026	09:00	10:00	01:00

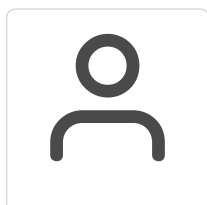
Cennik

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
Koszt osobogodziny netto	27,78 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 12

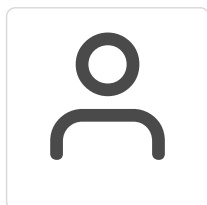


1 z 12

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.

Kwalifikacje i doświadczenie zdobyte w ciągu ostatnich 5-ciu lat i nadal.



2 z 12

Jakub Lewandowski

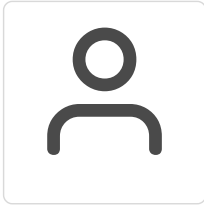
Wykładowca Akademii WSB. Właściciel firmy PASJA Grupa Dobrych Trenerów, coach ICC, trener. Swoje bogate doświadczenie zawodowe zdobywał w takich firmach jak IBM, Dr Oetker, Sara Lee, Walther Meble, Wydawnictwa Szkolne i Pedagogiczne. Ma talent do prowokatywnego inspirowania ludzi do tego, aby chciało 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. Kwalifikacje i doświadczenie zdobyte w ciągu ostatnich 5-ciu lat i nadal.



3 z 12

Wojciech Ożga

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. Kwalifikacje i doświadczenie zdobyte w ciągu ostatnich 5-ciu lat i nadal.



4 z 12

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. Kwalifikacje i doświadczenie zdobyte w ciągu ostatnich 5-ciu lat i nadal.



5 z 12

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. Kwalifikacje i doświadczenie zdobyte w ciągu ostatnich 5-ciu lat i nadal.



6 z 12

mgr Barbara Ganszczyk

Doświadczenie zawodowe (ostatnie 5 lat):

2021–obecnie – Przedstawiciel Medyczny, LEK-AM Sp. z o.o. – zarządzanie sprzedażą na Górnym Śląsku i w Małopolsce, analiza wyników, współpraca z centrami psychiatrycznymi.

2021–obecnie – Wykładowca, Akademia WSB – prowadzenie zajęć z wystąpień publicznych, zarządzania grupą, technik szkoleniowych (Cykl Kolba).

2007–2021 – Senior Medical Consultant / Trainer / Coach, Aurovitas / Apotex – sprzedaż, szkolenia, reprezentacja firmy, warsztaty.

Sukcesy:

Budowa wizerunku marki Apotex wśród lekarzy psychiatrów i neurologów.

Wprowadzenie leków psychiatrycznych na rynek.

Nagrody sprzedażowe.

Funkcja Trenera Produktowego.

Panel wykładowy w Akademii WSB.

Umiejętności:

Wystąpienia publiczne i prezentacje.

Szkolenie dorosłych, wdrażanie pracowników.

Techniki szkoleniowe, zarządzanie grupą.

Praktyczne stosowanie Cyklu Kolba.

Podsumowanie: Posiada aktualne doświadczenie w farmacji i dydaktyce oraz kwalifikacje w zakresie szkoleń i wystąpień publicznych. Spełnia wymagania BUR.



7 z 12

mgr Edyta Pietrzak

Absolwentka Szkoły Głównej Handlowej (Zarządzanie i Marketing) oraz studiów podyplomowych na Akademii Leona Koźmińskiego w zakresie Psychologii biznesu dla menedżerów i Zarządzania Marką Luksusową. Posiada certyfikaty: Mediatora, Trenera Biznesu oraz Coacha Mocnych Stron. Przez 27 lat związana z działami sprzedaży w firmach polskich i międzynarodowych, w tym 18 lat na stanowiskach menedżerskich. Jako Dyrektor Sprzedaży w Dr Irena Eris S.A. przez 11 lat odpowiadała za wszystkie marki i kanały sprzedaży w Polsce, wdrażając systemy zarządzania przez cele (MBO), tworząc i implementując systemy wynagradzania, a także koordynując procesy łączenia zespołów i kontraktów handlowych podczas zmian właścicielskich.

Od 2017 roku prowadzi wykłady na studiach podyplomowych w obszarze sprzedaży i zarządzania, m.in. z zakresu negocjacji z sieciami handlowymi (w tym matematyki handlowej), komunikacji menedżerskiej, kompetencji lidera oraz zarządzania zespołem sprzedaży. Prowadzi również indywidualne procesy rozwojowe dla menedżerów.

Spełnienie wymogów potencjału kadrowego:

- Doświadczenie zawodowe w ostatnich 5 latach: prowadzenie szkoleń i wykładów w obszarze sprzedaży i zarządzania (od 2017 r. do dziś).
- Kwalifikacje nabyte w ostatnich 5 latach: aktualne certyfikaty trenerskie i coachingowe (Trener Biznesu, Coach Mocnych Stron, Mediator).

Dzięki połączeniu wieloletniej praktyki menedżerskiej na poziomie zarządu z aktualną działalnością szkoleniową i certyfikowanymi kwalifikacjami, gwarantuję



8 z 12

Krzysztof Wilma

Osoba prowadząca usługę posiada wieloletnie doświadczenie menedżerskie w zakresie sprzedaży, zarządzania zespołami, strategii rynkowych oraz wdrażania nowych modeli biznesowych, zdobyte w międzynarodowych organizacjach FMCG, takich jak Groupe SEB Polska S.A., Nestlé Polska S.A. oraz Kompania Piwowarska S.A..

Od 2021 roku pełni funkcję Baltic Countries Manager, odpowiadając za strategię sprzedaży i marketingu na rynkach Litwy, Łotwy i Estonii, zarządzając 12-osobowym zespołem specjalistów (Marketing, Sprzedaż, E-commerce, Digital, Trainers) oraz pełną odpowiedzialnością za P&L. Wcześniej, jako Field Force Manager oraz District Sales Manager, rozwijał i wdrażał strategię sprzedaży, programy rozwojowe oraz inicjatywy CSR, osiągając liczne sukcesy potwierdzone nagrodami firmowymi.

W ostatnich pięciu latach osoba prowadząca zrealizowała m.in.:

wzrost sprzedaży o +28,6% rok do roku oraz poprawę marżowości o +5,8 p.p.,

wdrożenie nowych strategii marketingowych i operacyjnych na rynkach bałtyckich,

rozwój i coaching zespołów sprzedażowych, zwiększając ich efektywność i satysfakcję pracowników (wynik Great Place To Work – 90%, wzrost z 65%),

inicjowanie działań z zakresu CSR i wzmacnianie kultury organizacyjnej.

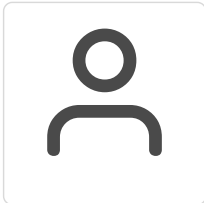
Posiada kwalifikacje potwierdzone ukończeniem licznych szkoleń, w tym:

Project Management – PRINCE2 (2018),

Train the Trainer (2013),

oraz szkoleń z zakresu sprzedaży, negocjacji i shopper marketingu.

Wiedza i doświadczenie zdobyte w międzynarodowych strukturach hand



9 z 12

Joanna Szmycińska-Słowik

Doświadczony ekspert HR z ponad 20-letnim doświadczeniem w obszarze zarządzania kapitałem ludzkim, zdobytym w dużych organizacjach produkcyjnych. W swojej karierze odpowiedzialna była za kompleksowe procesy z zakresu rozwoju pracowników, rekrutacji, komunikacji wewnętrznej, oceny kompetencji (AC/DC), Employer Brandingu oraz badań kultury organizacyjnej. W ostatnich latach (ostatnie 5 lat) z sukcesem prowadziła projekty rozwojowe i szkoleniowe wspierające menedżerów w codziennych wyzwaniach biznesowych, projektowała i wdrażała systemy feedbackowe oraz realizowała działania wzmacniające kulturę organizacyjną i przywództwo.

Od kilku lat aktywnie prowadzi szkolenia i warsztaty z zakresu:

skutecznej komunikacji i współpracy w zespole,

udzielania i przyjmowania feedbacku,

przywództwa i rozwoju kompetencji menedżerskich,

rekrutacji i oceny pracowniczej,

wzmacniania kultury organizacyjnej i zaangażowania pracowników.

Posiada aktualne kwalifikacje zawodowe i trenerskie, regularnie podnosi swoje kompetencje poprzez udział w szkoleniach i programach rozwojowych (m.in. z zakresu Analizy Transakcyjnej, coachingu, komunikacji i przywództwa). Jest czynnym coachem i praktykiem HR, który łączy wiedzę psychologiczną z doświadczeniem biznesowym.

Z zamiłowaniem dzieli się swoją wiedzą i doświadczeniem ze studentami różnych uczelni, inspirując do rozwoju i świadomego budowania relacji w środowisku pracy.

Zafascynowana kulturą feedbacku i filozofią pracy opartej na zaufaniu i partnerstwie



10 z 12

Michał Helman

Doświadczony menedżer, strateg i ekspert w zakresie transformacji cyfrowej, sprzedaży multimedialnej oraz zarządzania strategicznego w sektorze mediów i komunikacji. Od ponad 20 lat związany z branżą wydawniczą i digital marketingiem, od 2016 roku pełni funkcję Chief Commercial Officer (członka zarządu) w Burda Media Polska, części międzynarodowego koncernu Hubert Burda Media GmbH.

W ostatnich latach (2019–2025) aktywnie uczestniczył w kluczowych projektach transformacyjnych i rozwojowych o charakterze krajowym i międzynarodowym. Kierował procesem połączenia Burda Media Polska i Edipresse Polska (2022), odpowiadając za integrację struktur komercyjnych, wdrożenie nowej strategii sprzedażowej oraz rozwój innowacyjnych modeli biznesowych w obszarze digital, programmatic, e-commerce i wideo.

Zarządza zespołami sprzedażowymi liczącymi ponad 50 osób oraz rocznymi budżetami przekraczającymi 15 mln EUR.

Specjalizuje się w:

budowaniu i wdrażaniu strategii komercyjnych i digitalowych,

rozwoju kompetencji sprzedażowych i menedżerskich zespołów,

zarządzaniu zmianą w dużych organizacjach,

projektowaniu i wdrażaniu procesów edukacyjnych (m.in. Burda Digital Academy),

integracji kanałów sprzedaży B2B i B2C,

oraz wprowadzaniu produktów i marek w środowisko digital.

W zakresie kwalifikacji formalnych i rozwojowych posiada doświadczenie i certyfikaty zdobyte w ciągu ostatnich 5 lat, potwierdzające aktualność wiedzy i kompetencji:

INSEAD (2019) – Leading Digital Transformation and Inn



11 z 12

Krzysztof Terski

Specjalista z zakresu psychologii sprzedaży, przywództwa, zarządzania ludźmi i motywacji. Posiada ponad 10 letnie doświadczenie w prowadzeniu szkoleń biznesowych i warsztatów rozwojowych dla kadry menedżerskiej, sił sprzedaży oraz pracowników działów produkcji. Licencjonowany konsultant MindSonar - pierwszego narzędzia psychometrycznego dokonujące pomiaru sposobu myślenia osób w konkretnych sytuacjach, dostarczającego niezbędnej wiedzy wspierającej zmianę strategii mentalnych, zmianę zachowań, zmianę postaw... Twórca programów szkoleniowych w projektach unijnych EQUEL. Wykładowca na studiach podyplomowych. Doświadczenie zawodowe oraz kwalifikacje nabyte i rozwijane w ciągu ostatnich pięciu lat w pełni potwierdzają spełnienie wymagań dotyczących potencjału kadrowego określonych w wytycznych BUR.



12 z 12

Michał Ostatek

Doświadczony menedżer operacyjny i sprzedażowy z wieloletnim doświadczeniem w branży FMCG oraz e-commerce. Obecnie Dyrektor ds. projektów OEX Cursor S.A. – lider usług wsparcia sprzedaży. Specjalizuje się w zarządzaniu projektami, optymalizacji procesów oraz budowaniu i motywowaniu zespołów. Skutecznie łączy wiedzę strategiczną z doświadczeniem operacyjnym, wspierając realizację

Jako lider stawia na rozwój kompetencji zespołu, transparentną komunikację oraz zarządzanie oparte na danych i skutecznej egzekucji. Łączy doświadczenie korporacyjne z elastycznością działania, co pozwala mu skutecznie odpowiadać na wyzwania rynkowe oraz dostarczać wymierne efekty biznesowe w realizowanych projektach rozwojowych i szkoleniowych.

Opis doświadczenia i kwalifikacji potwierdza spełnienie wymagań dotyczących potencjału kadrowego, określonych dla usług publikowanych w Bazie Usług Rozwojowych (BUR) – zarówno w zakresie aktualności doświadczenia zawodowego (zdobytego w ostatnich 5 latach), jak i posiadanych kwalifikacji odpowiadających zakresowi świadczonej usługi.

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.

180 godzin zajęć dydaktycznych (140 godzin zegarowych - z uwzględnieniem przerw= 180 godzin dydaktycznych)

Uczestnicy otrzymują materiały z wytypowanych zajęć po ich realizacji.

Warunki techniczne

Warunki techniczne

Usługa realizowana zdalnie poprzez platformy ClickMeeting, Zoom i MS Teams.

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