Możliwość dofinansowania

Akademia WSB

4,4 / 5

1 048 ocen

Menedżer Sprzedaży 4.0 - studia podyplomowe online

Numer usługi 2025/07/09/8729/2868002

5 000,00 PLN brutto
5 000,00 PLN netto
27,78 PLN brutto/h
27,78 PLN netto/h

zdalna w czasie rzeczywistym
Studia podyplomowe
180 h
25.10.2025 do 30.06.2026

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 2023 r. poz. 742, 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
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.	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.	Test teoretyczny
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 strategie sprzedaży, co umożliwia osiągnięcie krótko- i długoterminowych celów sprzedażowych firmy.	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 demonstruje jej skuteczność na podstawie analizy wyników lub scenariuszy rynkowych.	Test teoretyczny

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
W zakresie kompetencji społecznych: Absolwent ma rozwinięte umiejętności komunikacji w sprzedaży, co sprzyja budowaniu pozytywnych relacji z klientami. 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.	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. 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.	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

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: 10

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 10 Rola neuronauki w procesie sprzedażowym	dr Tomasz Grzelak	25-10-2025	09:00	16:00	07:00
2 z 10 Rola neuronauki w procesie sprzedażowym	dr Tomasz Grzelak	26-10-2025	09:00	16:00	07:00
3 z 10 Sprzedaż przyszłości: trendy, taktyki, narzędzia	mgr Edyta Pietrzak	15-11-2025	09:00	16:00	07:00
4 z 10 Sprzedaż przyszłości: trendy, taktyki, narzędzia	mgr Edyta Pietrzak	16-11-2025	09:00	16:00	07:00
5 z 10 Efektywne techniki sprzedaży	Cyprian Jędrkowiak	06-12-2025	09:00	16:00	07:00
6 z 10 Efektywne techniki sprzedaży	Cyprian Jędrkowiak	07-12-2025	09:00	16:00	07:00

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
7 z 10 Identyfikacja okazji rynkowych oraz kreowanie nowych produktów z punktu widzenia pracownika sprzedaży	Wojciech Ożga	10-01-2026	09:00	16:00	07:00
8 z 10 Identyfikacja okazji rynkowych oraz kreowanie nowych produktów z punktu widzenia pracownika sprzedaży	Wojciech Ożga	11-01-2026	09:00	16:00	07:00
9 z 10 Prezentowanie oferty handlowej- wystąpienia publiczne	mgr Barbara Ganszczyk	31-01-2026	09:00	16:00	07:00
10 z 10 Prezentowanie oferty handlowej- wystąpienia publiczne	mgr Barbara Ganszczyk	01-02-2026	09:00	16:00	07:00

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: 7

1 z 7

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 7

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 7

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 Managment Institute oraz International Project Management Association.
Kwalifikacje i doświadczenie zdobyte w ciągu ostatnich 5-ciu lat i nadal.

4 z 7

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 7

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 7

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 7

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, gwarantuj

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