



KIERUNEK: ZARZĄDZANIE

SPECJALNOŚĆ: Zarządzanie sprzedażą

Opis studiów:

Celem specjalizacji jest uzyskanie przez studentów pogłębionej, zgodnej z najnowszymi światowymi i europejskimi trendami wiedzy na temat zarządzania nowoczesnym działem sprzedaży, biurem obsługi klienta, bądź inaczej zdefiniowanym zespołem sprzedawców. Zadaniem nadrzędnym jest przedstawienie istoty i składowych procesu zarządzania personelem sprzedażowym oraz identyfikacja i omówienie czynników wpływających na skuteczność i efektywność sprzedaży w firmie oraz produktywność jej służb sprzedażowych.

Ponadto studenci zyskają sposobność poznania najnowszych trendów występujących w zakresie zarządzania personelem sprzedażowym, w szczególności w obszarze motywowania sprzedawców firmy oraz zwiększania ich produktywności.

Absolwent specjalności zarządzanie sprzedażą charakteryzuje się zrozumieniem istoty roli menedżera sprzedaży w nowoczesnej, zorientowanej rynkowo firmie. W szczególności dysponuje szeregiem umiejętności praktycznych, takich jak: wyznaczanie celów i zadań sprzedażowych, opracowywanie strategii i planów sprzedaży, poznanie technik rekrutacji i zasad selekcji personelu sprzedaży, zrozumienie istoty działań motywacyjnych oraz instrumentalne stosowanie narzędzi motywowania, poznanie wybranych metod i zasad komunikowania zadań sprzedażowych, zrozumienie istoty działań kontrolnych w różnych obszarach zarządzaniu sprzedażą.

Ponadto absolwent posiada szereg kompetencji społecznych przydatnych w pracy menedżera zespołu sprzedawców.

Ramowy program specjalności:

- Zarządzanie działem sprzedaży
- Zachowania nabywców na rynku
- Trening interpersonalny
- Analizowanie możliwości sprzedażowych organizacji
- Planowanie i organizacja działań sprzedażowych
- Budżetowanie i finansowanie działalności sprzedażowej
- Budowanie zespołów sprzedażowych
- Motywowanie zespołów sprzedażowych
- Techniki sprzedaży i negocjacji handlowych
- Retoryka i techniki prezentacji
- Kontrolowanie i diagnoza działalności sprzedażowej firmy