

# Strategie i techniki sprzedażowe

- Specjalność - studia I stopnia

**Kierunek: Marketing i sprzedaż**

OD PAŹDZIERNIKA Studia licencjackie

## Czego nauczysz się, wybierając tę specjalność?

- Nauczysz się pozyskiwać klientów indywidualnych i biznesowych, stosując nowoczesne techniki sprzedażowe i budując trwałe relacje z odbiorcami w różnych branżach.
- Poznasz zasady handlu krajowego i międzynarodowego, dzięki którym zrozumiesz, jak działa sprzedaż w różnych sektorach i na rynkach globalnych.
- Dowiesz się, jak wykorzystać CRM i inne aplikacje sprzedażowe, by lepiej zarządzać procesem sprzedaży oraz budować bazy klientów w sposób efektywny.
- Opanujesz techniki wirtualizacji sprzedaży, które pozwolą Ci działać w cyfrowych środowiskach, skutecznie sprzedając produkty i usługi online.
- Poznasz narzędzia z zakresu design thinking, dzięki którym będziesz potrafił tworzyć produkty i usługi odpowiadające na realne potrzeby klientów.
- Zdobędziesz wiedzę o neuromarketingu, aby zrozumieć psychologię konsumentów i stosować ją w tworzeniu strategii sprzedażowych i kampanii reklamowych.

## Praca dla Ciebie:



Dane zamieszczone w niniejszej karcie kierunku mają charakter wyłącznie informacyjny. Dane te nie stanowią oferty zawarcia umowy w rozumieniu art. 66 i nast. kodeksu cywilnego. Zgodnie z art. 160 ust. 3 ustawy z dnia 27 lipca 2005 roku Prawo o szkolnictwie wyższym, umowa między dsw a studentem zawierana jest w formie pisemnej.



Pracuj jako specjalista ds. sprzedaży B2B. Nawiązuj współpracę z firmami, buduj trwałe relacje i negocjuj kontrakty, wykorzystując nowoczesne techniki sprzedażowe.



Zostań menedżerem sprzedaży międzynarodowej. Opracowuj strategie eksportowe, rozwijaj relacje z partnerami zagranicznymi i wprowadzaj produkty na nowe rynki.



Pracuj jako ekspert ds. CRM. Zarządzaj systemami do obsługi klienta, analizuj dane i optymalizuj procesy sprzedaży, by zwiększyć satysfakcję klientów.



Bądź doradcą w dziedzinie neuromarketingu. Pomagaj markom zrozumieć, jak klienci podejmują decyzje zakupowe, i wspieraj kampanie sprzedażowe oparte na badaniach psychologicznych.



Zatrudnij się jako specjalista ds. merchandisingu. Planuj ekspozycje produktów w sklepach, by przyciągały klientów i zwiększały sprzedaż zgodnie z zasadami psychologii zakupów.



Zostań konsultantem ds. design thinking. Pracuj nad innowacyjnymi rozwiązaniami dla firm, projektując produkty i usługi zgodne z potrzebami klientów oraz rynkowymi trendami.



## Program studiów

### Wybrane zajęcia specjalnościowe:

- Strategie i plany sprzedażowe
- Wirtualizacja handlu

- Merchandising
- Zarządzanie agencją marketingową – gra biznesowa Revas
- Handel krajowy i międzynarodowy
- Standardy obsługi klienta
- Współczesne techniki sprzedażowe
- CRM i inne oprogramowanie w sprzedaży

## Partnerzy kierunku

