

PSYCHOLOGIA SPRZEDAŻY I MARKETINGU

Program jest zgodny z przepisami ustawy z dnia 20 lipca 2018 r. Prawo o szkolnictwie wyższym i nauce (Dz.U. z 2022 r. poz. 574 z późn. zm., dalej „pswn")

2 SEMESTRY → **268h** TEORII

STAŁY DOSTĘP DO WSZYSTKICH MATERIAŁÓW

NOWOCZESNOŚĆ I PONAD 20 LAT TRADYCJI

SEMESTR I

- Marketing i sprzedaż
- Zarządzanie sprzedażą i organizacja sprzedaży
- Zarządzanie personelem sprzedażowym
- Psychologia marketingu
- Efektywne techniki i nowoczesne trendy w sprzedaży

SEMESTR II

- Psychologia i neuronauka w procesie sprzedaży
- Negocjacje w sprzedaży
- Coaching – metoda rozwoju i narzędzie pracy z potencjałem ludzkim
- Prezentowanie oferty handlowej – wystąpienia publiczne
- Symulacja sprzedaży na niestabilnym rynku

Program modułowy nie stanowi szczegółowego programu studiów.
WSKZ zastrzega sobie prawo do wprowadzania zmian w programie w trakcie trwania roku akademickiego.