

Strategie i techniki sprzedażowe

STUDIA I STOPNIA - SPECJALNOŚĆ

Forma: Niestacjonarne

Sposób realizacji: Hybrydowe

Cechy: Studia I stopnia licencjackie • Od marca • Polski • 6 semestrów



Czego się nauczysz?

- 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

- **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.
- **Bądź doradcą w dziedzinie neuromarketingu.** Pomagaj markom zrozumieć, jak klienci podejmują decyzje zakupowe, i wspieraj kampanie sprzedażowe oparte na badaniach psychologicznych.
- **Pracuj jako ekspert ds. CRM.** Zarządzaj systemami do obsługi klienta, analizuj dane i optymalizuj procesy sprzedaży, by zwiększyć satysfakcję klientów.
- **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 klient

Program studiów

Praktyczne studia

Uczymy tak, aby jak najlepiej przygotować Cię do rzeczywistych wyzwań, z jakimi spotkasz się w pracy zawodowej.

- **Projekty grupowe** – realne problemy biznesowe.



- **Symulacje** – decyzje w warunkach rynkowych.
- **Staże i praktyki** – doświadczenie w firmach.
- **Wykłady z praktykami** – eksperci z rynku.
- **Nowoczesne narzędzia** – aktualne technologie.
- **Case studies** – analiza realnych przypadków.

Wybrane zajęcia kierunkowe

- Nowoczesne technologie w MiS
- Planowanie marketigowe
- Zachowania konsumentów
- Psychologia w MiS
- Komunikacja w biznesie
- Zarządzanie marką
- Komunikacja marketigowa i PR

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

Nauka języka obcego

Na studiach stacjonarnych:

- 252 godzin nauki jednego języka obcego (84 godzin w semestrze, od 3 do 5 semestru).

Na studiach niestacjonarnych:

- 228 godzin nauki jednego języka obcego (76 godzin w semestrze, od 3 do 5 semestru).



Możesz wybrać: **j. angielski** lub **j. niemiecki**

Praktyki i staże

Praktyki studenckie to ważny element studiów. Studenci studiów licencjackich oraz jednolitych studiów magisterskich realizują **960 godzin praktyk** (24 tygodnie), zdobywając doświadczenie zawodowe. Jeśli pracujesz w zawodzie zgodnym z kierunkiem studiów, możesz zaliczyć praktyki na podstawie zatrudnienia. W trakcie studiów masz też szansę na płatny staż. Programy stażowe przygotowują pracodawcy, z którymi współpracujemy, dostosowując wymagania do stanowisk, co ułatwia pierwsze kroki zawodowe.

Sposób zaliczenia studiów

Tworzysz w zespole projekt dyplomowy, który rozwiązuje praktyczny lub teoretyczny problem związany z Twoim kierunkiem. Badając literaturę i przeprowadzając własne analizy, pracujesz nad autorską propozycją rozwiązania problemu. Wszystko, czego nauczysz się podczas studiów, pozwala Ci na stworzenie profesjonalnej pracy opartej na realnych danych i działaniach. by uzyskać tytuł licencjata, taki projekt musisz obronić przed komisją. To Ty wyznaczasz kierunek swojego projektu!

Zasady rekrutacji

- Studentem studiów I stopnia (licencjackich lub inżynierskich) na Uniwersytecie Dolnośląskim DSW możesz zostać po **ukończeniu szkoły średniej, zdaniu matury i odebraniu świadectwa dojrzałości.**
- O przyjęciu na studia **decyduje kolejność zgłoszeń oraz złożenie kompletu dokumentów i spełnienie wymogów wynikających z zasad rekrutacji.**

[Dowiedz się więcej](#)

Stypendia i zniżki

- Możesz **otrzymać te same stypendia**, co studenci uczelni publicznych, w tym **naukowe, sportowe, socjalne i zapomogi.**
- Dodatkowo, **elastyczny system opłat** pozwala Ci wybrać, w ilu ratach chcesz opłacać czesne.
- Dodatkowe **stypendium dla najlepszych absolwentów** Uniwersytetu Dolnośląskiego DSW studiów I stopnia bezpośrednio kontynuujących naukę na studiach II stopnia.

[Dowiedz się więcej](#)