

Zarządzanie sprzedażą i e-commerce

STUDIA I STOPNIA - SPECJALNOŚĆ

Forma: Niestacjonarne

Sposób realizacji: Hybrydowe

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



Czego się nauczysz?

- Nauczysz się **tworzyć plany sprzedażowe**, które wspierają osiągnięcie celów biznesowych i maksymalizują wyniki w różnych branżach oraz kanałach sprzedaży.
- Poznasz zasady **zarządzania zespołem sprzedażowym**, co pozwoli Ci budować efektywne zespoły, delegować zadania i zwiększać skuteczność sprzedaży.
- Dowiesz się, jak projektować i optymalizować **platformy e-commerce**, aby poprawić doświadczenia użytkowników i zwiększać współczynnik konwersji.
- Nauczysz się stosować **techniki wywierania wpływu i psychomanipulacji** w sprzedaży, by lepiej komunikować się z klientami i osiągać zamierzone cele.
- Poznasz **zasady merchandisingu**, które pomogą Ci w planowaniu układu produktów i przestrzeni handlowej, zwiększając zainteresowanie klientów.
- Zdobędziesz wiedzę o **marketingu międzynarodowym**, co pozwoli Ci planować strategie sprzedażowe na globalnym rynku i zrozumieć różnice kulturowe.

Praca dla Ciebie

- **Zatrudnij się jako menedżer ds. sprzedaży**-odpowiadaj za tworzenie strategii sprzedażowych, motywowanie zespołu i realizowanie celów finansowych w dynamicznym środowisku.
- **Pracuj jako specjalista ds. e-commerce**. Zarządzaj sklepem internetowym, analizuj dane o klientach i optymalizuj ofertę, by maksymalizować sprzedaż w kanałach cyfrowych.
- **Bądź menedżerem ds. handlu międzynarodowego**. Nawiązuj relacje z partnerami zagranicznymi, prowadź negocjacje i twórz strategie wprowadzania produktów na nowe rynki
- **Rozwijaj się jako doradca klienta**. Wspieraj klientów w wyborze produktów, buduj relacje i dbaj o wysoką jakość obsługi, stając się zaufanym partnerem biznesowym.
- **Zostań specjalistą ds. eksportu**. Analizuj rynki zagraniczne, koordynuj logistykę i wdrażaj strategie, które zwiększają sprzedaż na międzynarodowych platformach.
- **Pracuj jako dyrektor działu sprzedaży**. Zarządzaj strukturą sprzedażową firmy, planuj działania strategiczne i kontroluj wyniki, by rozwijać działalność na dużą skalę.

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
- Zarządzanie kampanią marketingowo-sprzedażową
- Trendy w CX i zachowania konsumentów
- Psychologia w MiS
- Komunikacja i wizerunek w biznesie i mediach
- AI w marketingu i sprzedaży
- Narzędzia nowoczesnej sprzedaży

Wybrane zajęcia specjalnościowe:

- Gra biznesowa - Zarządzanie firmą
- Gra biznesowa - Zarządzanie firmą
- E-commerce
- Merchandising
- AI i CRM w nowoczesnej sprzedaży
- Aspekty prawne w handlu
- Sprzedaż B2B
- Psychologia sprzedaży
- Projektowanie i optymalizacja platform e-sprzedażowych
- Zarządzanie zespołem sprzedażowym

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](#)