

Akademia zarządzania sprzedażą zdalną

- Kierunek - studia podyplomowe

Online 2 semestry Rekrutacja zakończona

Opis kierunku:

Współczesne wyzwania rynkowe sprawiają, że menedżer kierujący sprzedażą powinien posiadać kompetencje pozwalające na podwyższanie efektywności pracy handlowców i sprzedawców. Nasze studia mają przygotować menedżerów do tego rodzaju wyzwań zawodowych, gdzie każdy ze słuchaczy będzie wyposażony w narzędzia menedżerskie, m.in. kierowanie procesami handlowymi, budowanie efektywnego zespołu, narzędzia psychometryczne, pracę na celach, profesjonalną komunikację, motywowanie pracowników, narzędzia rekrutacyjne. Nasz kierunek uwzględni również model pracy oraz rozwijanie powyższych umiejętności w warunkach zdalnych.

Rekrutacja na ten kierunek została zakończona. Jeśli chcesz otrzymać powiadomienie o ponownym otwarciu zapisów, wypełnij poniższy formularz.

LISTA REZERWOWA

Dla kogo ten kierunek?

Dla menedżerów sprzedaży, przedstawicieli handlowych i doradców.

Dla właścicieli firm handlowych, usługowych, produkcyjnych.

Dla specjalistów zajmujących się sprzedażą lub zarządzających procesem sprzedażowym.

Dla osób rozważających awans zawodowy w obszarze zarządzania sprzedażą lub zainteresowanych zmianą branży i rozwoju kariery.

Posłuchaj, co ma do powiedzenia Paweł Muzyczyszyn, kierownik merytoryczny kierunku.

Co zyskujesz?

Poszerzysz wiedzę z zakresu najlepiej działających narzędzi zarządzania sprzedażą.

Nabędziesz praktyczne umiejętności związane z zarządzaniem handlowcami (online i offline).

Zdobędziesz możliwość dokładnej analizy potencjału menedżerskiego w oparciu o **Badanie Osobowości Zawodowej Facet5®** (dla osób zainteresowanych dodatkowo płatny).

Zwiększysz własny potencjał na rynku pracy.

Poszerzysz kontakty i wymienisz doświadczenia z innymi menedżerami sprzedaży.

Studia idealne dla Ciebie!

Nie wiesz, na który kierunek się zdecydować? Skontaktuj się z Biurem Rekrutacji Studiów

Podypłomowych: sp@dsw.edu.pl

Bezpłatne szkolenia

Dlaczego jeszcze warto wybrać studia podypłomowe na Uniwersytecie Dolnośląskim DSW? Ponieważ każdy uczestnik studiów ma możliwość **bezpłatnie** wziąć udział w aż 4 dodatkowych szkoleniach! Odbędą się one w trakcie jednego weekendu i nie będą ze sobą kolidować godzinowo. Po ukończeniu szkolenia otrzymasz certyfikat potwierdzający udział w szkoleniu. Więcej informacji o szkoleniach pod **linkiem**.

Sposób realizacji studiów podypłomowych

Studia podypłomowe na tym kierunku realizowane są:

Online synchronicznie – studia na tym kierunku prowadzone są zawsze w formule online, bez względu na sytuację pandemiczną. Nową wiedzę i umiejętności zdobywasz, dzięki zajęciom realizowanym na

platformie MS Teams. Z wykładowcami i kolegami z grupy kontaktujesz się przez Internet, w czasie rzeczywistym (synchronicznie). W zajęciach uczestniczysz w weekendy, zgodnie z ustalonym harmonogramem, łącząc się z miejsca, w którym aktualnie przebywasz.

Program studiów

Warunkiem ukończenia studiów podyplomowych i otrzymania świadectwa jest zaliczenie wybranych modułów studiów bazujących na modelu grywalizacji, realizacja projektów zespołowych, prezentacja projektu zespołowego oraz egzamin teoretyczny z wiedzy przekazanej podczas zajęć.

Zajęcia prowadzone są przez dwa semestry i odbywają się online za pomocą aplikacji MS Teams. Prowadzone są w formie warsztatowej, a realizowane metodami aktywizującymi (takimi jak ćwiczenia, symulacje, gry, treningi).



Liczba miesięcy nauki:
8



Liczba godzin: **172**



Liczba zjazdów: **10**



Liczba semestrów: **2**

Zarządzanie sprzedażą w dobie zdalnych rozwiązań (22 godz.)

- rynkowe uwarunkowania sprzedaży
- strategie sprzedażowe
- tworzenie, kontrola i analiza planów sprzedaży
- budowanie i optymalizacja kanałów sprzedaży

Zarządzanie zespołem handlowym w dobie zdalnych rozwiązań (30 godz.)

- komunikacja menedżerska
- zarządzanie zespołem stacjonarnym i rozproszonym
- praca oparta na narzędziach psychometrycznych – model badania osobowości zawodowej Facet5®
- narzędzia coachingowe w pracy menedżera sprzedaży (metody pracy bezpośredniej oraz online)

Procesy sprzedażowe (35 godz.)

- psychologiczne aspekty zachowań konsumenckich

standaryzacja procesów sprzedażowych w oparciu o model zarządzania Z10
negocjacje handlowe
prezentacja oferty handlowej kanałem bezpośrednim i online
optymalizacja pracy handlowców
treningi on the job

Menedżerski trening sprzedażowy (35 godz.)

narzędzia motywowania pracowników
praca zdalna i bezpośrednia z handlowcami z różnych pokoleń
delegowanie i rozliczanie z zadań
narzędzia konstruktywnej informacji zwrotnej
zarządzanie zmianą
zarządzanie emocjami pracowników – zarządzanie konfliktem
optymalizacja pracy własnej

Prowadzenie procesów związanych z budowaniem zespołu (20 godz.)

budowanie wartości rynkowej zespołu
mentoring i e-mentoring
procesy rekrutacyjne z wykorzystaniem możliwości online
narzędzia zarządzania talentami sprzedażowymi
budowanie zaangażowania pracowników metodami bezpośrednimi i zdalnymi

Sprzedaż i marketing w pracy menedżera sprzedaży (20 godz.)

narzędzia omnichannelowe
aspekty budowania kanałów sprzedaży w social mediach
e-marketing
open network – pozyskiwanie wartościowych kontaktów sprzedażowych
procesy grywalizacyjne

Praca indywidualna (10 godz.)

przygotowanie pracy zaliczeniowej z wybranych zagadnień programowych jako element ukończenia studiów podyplomowych

Wykładowcy

Paweł Muzyczyszyn

Praktyk biznesu, przedsiębiorca, trener sprzedaży i zarządzania sprzedażą; coach International Coach Federation; certyfikowany konsultant narzędzia Facet5®; autor artykułów branżowych w magazynach „Nowa Sprzedaż”, „Szef Sprzedaży”, „As Sprzedaży”, „Personel i Zarządzanie”. Od ponad 22 lat zajmuje się sprzedażą i zarządzaniem sprzedażą. Budował i zarządzał zespołami handlowymi w branży bankowej oraz IT. Od 13 lat CEO firmy szkoleniowej GROW. Wykładowca i trener specjalizujący się w zagadnieniach z zakresu psychologii w biznesie oraz szkoleń metodami outdoor.

Tomasz Sierszchuła

Praktyk biznesu. Absolwent studiów podyplomowych: „Teoria i Praktyka Zarządzania Jakością” na Politechnice Poznańskiej. Mistrz Praktyk NLP (Programowanie neuro-lingwistyczne), coach w metodyce Multi-Level Coachingu. Wdraża i rozwija zintegrowane systemy zarządzania, w oparciu o wymagania norm ISO jako konsultant zewnętrzny, pełnomocnik przy zarządach oraz menedżer. Prowadzi szkolenia w zakresie narzędzi, metod wspierających zarządzanie, budował zespoły jakości w firmach produkcyjnych oraz przygotował zakłady do audytu kluczowego klienta. Obecnie specjalizuje się w przeprowadzaniu zmian w organizacjach pracując jako interim manager. Ma na swoim koncie kilka projektów przeprowadzonych zarówno w firmach produkcyjnych jak i usługowych z różnych branż (reklama, IT, automatyka). Poza tym prowadzi coachingi biznesowe dla właścicieli firm i menadżerów (ponad 300 godzin), oraz szkolenia zarówno z kompetencji miękkich jak i zarządzania strategicznego, zarządzania operacyjnego a także kompetencji zarządczych.

Maciej Sasin

Socjolog, filozof, absolwent studiów podyplomowych psychologia w zarządzaniu na UAM w Poznaniu. Konsultant rozwoju organizacji. Wykładowca i trener zagadnień z zakresu psychologii w biznesie oraz w rozwoju osobistym. Przez 6 lat zarządzał działem HR w firmie z branży motoryzacyjnej, gdzie odpowiadał za rekrutację, coaching, wdrażał i szkolił pracowników z zakresu technik sprzedaży, kompetencji managerskich i osobistych, odpowiadał za komunikację wewnętrzną. Autor książek o sprzedaży i zarządzaniu.

Katarzyna Kaźmierczak

Psycholog społeczny (SWPS Warszawa), coach, konsultant HR. Certyfikowany Profesjonalny Trener Biznesu (Schenk Institute). Coach. Od 10 lat zajmuje się zwiększaniem jakości funkcjonowania firm i wspieraniem rozwoju

pracowników. Przez kilkanaście lat pełniła role menedżerskie w branży spożywczej i farmaceutycznej, gdzie odpowiadała za diagnozę, realizację i koordynację potrzeb rozwojowych pracowników sprzedaży (ponad 1500 osób w drogeriach i ok. 150 w aptekach) i pracowników centrali (ok. 150 osób, w tym także Kierownicy Rejonów) oraz zarządzała zespołem trenerów wewnętrznych. Posiada kompetencje w używaniu narzędzi do pomiaru efektywności projektów rozwojowych (opartych o metodologię SEB). Prelegentka na konferencjach HR. Gość w audycjach radiowej Czwórki.

Partnerzy kierunku

