

Kierunek

Zarządzanie

Specjalność

**Sales Manager: nowoczesne zarządzanie sprzedażą
z elementami e-commerce**

I stopień

Opis specjalności

Wybierając tę specjalność Student opanuje wiedzę z zakresu nowoczesnych metod sprzedaży, aktualnych przepisów prawnych, finansowych, psychologii zachowań konsumentów oraz profesjonalnych prezentacji i promocji oferowanych produktów. Nauczy się odpowiedzialności za maksymalizację sprzedaży poprzez opracowywanie strategii sprzedażowej, dbałość o jej realizację i sprawowanie nadzoru nad podległym zespołem pracowników.

Opanuje umiejętności związane ze zdobywaniem klientów, negocjacjami i prowadzeniem rozmów handlowych. Student nauczy się jak budować relacje z klientami i analizować wyniki sprzedaży. Dowie się jakie są podstawy zarządzania działem sprzedaży w przedsiębiorstwie. Pogłębi wiedzę na temat szybko rosnącego rynku handlu online, który jest szansą nie tylko dla firm specjalizujących się w sprzedaży w sieci, ale również dla osób szukających swojego miejsca na rynku pracy.

Student tej specjalności nauczy się poruszać w cyfrowym świecie, odnajdzie się w międzynarodowym środowisku, nabędzie umiejętności komunikacyjne i analityczne, będzie umiał zarządzać treściami na stronie sklepu internetowego.

Studenci w pewnym zakresie wybierają ścieżkę kształcenia, decydując o programie studiów przez wybór przedmiotów fakultatywnych z szerokiej oferty proponowanych zajęć.

Atutem studiów jest duża liczba praktycznych ćwiczeń, symulacji decyzyjnych oraz dyskusji, która daje możliwości w zakresie podniesienia kompetencji, a także zwiększenia efektywności działań w praktyce.

Sylwetka Absolwenta

Absolwent kierunku Zarządzanie specjalności nowoczesne zarządzanie sprzedażą z elementami e-commerce posiada kompetencje związane z badaniem potrzeb nabywców, planowaniem,

organizowaniem i kontrolą procesu sprzedażowego. Wie jak w praktyce pozyskać klientów i dystrybutorów oraz budować i utrzymywać z nimi relacje i prowadzić skuteczne negocjacje.

Absolwent specjalności nowoczesne zarządzanie sprzedażą z elementami e-commerce to osoba odpowiedzialna za nadzór i koordynowanie różnych procesów związanych z dystrybucją produktów lub usług w Internecie. Absolwent może odpowiadać za sprzedaż (kierowaną zarówno do konsumentów, jak i do firm), może organizować szkolenia z zakresu handlu internetowego czy udzielać wsparcia technicznego klientom.

W związku z tym, że coraz więcej procesów biznesowych przenoszonych jest do Internetu, w tym wiele obszarów związanych z handlem, wzrasta zapotrzebowanie na pracowników dysponujących kompetencjami cyfrowymi i na tym gruncie Absolwent niniejszej specjalności znajdzie zatrudnienie.

Absolwenci specjalności nowoczesne zarządzanie sprzedażą z elementami e-commerce są przygotowani do podjęcia pracy m.in. na następujących stanowiskach: przedstawiciel handlowy, specjalista ds. sprzedaży, dyrektor ds. sprzedaży, doradca klienta strategicznego (key account manager), menedżer sprzedaży, specjalista ds. merchandisingu i promocji sprzedaży, handlowiec ds. kontaktów z klientami organizacyjnymi, handlowiec ds. kontaktów z klientami indywidualnymi. Może też prowadzić działalność gospodarczą ze sprzedażą online.