

KIERUNEK:
SPECJALNOŚĆ:

Zarządzanie
Quality & Sales Manager: systemy
zarządzania jakością i sprzedażą

Studia I stopnia

Wybierając tę specjalność Student zdobędzie wiedzę z zakresu zarządzania jakością oraz sprzedażą.

Zarządzanie jakością jest to głównie podejście do zarządzania organizacją, w którym każdy aspekt działalności jest realizowany z uwzględnieniem spojrzenia projakościowego. Zakres tematyczny studiów obejmuje najnowsze zagadnienia, związane z zarządzaniem jakością, obowiązujące jako standardy w Unii Europejskiej. Program specjalności uwzględnia także zasady funkcjonowania i audytowania zintegrowanych systemów zarządzania w przedsiębiorstwie oraz metodykę wdrażania systemów zarządzania jakością. Student tej specjalności pozna regulacje prawne w zakresie jakości oraz dokumentację systemu zarządzania jakością. Pozna techniki i narzędzia redukujące koszty złej jakości oraz ich zastosowanie w codziennym życiu organizacji. Niniejsza specjalność da studentowi wiedzę z zakresu podejścia jakościowego zarówno od strony teoretycznej, jak i praktycznej.

Po drugie, student opanuje wiedzę z zakresu zarządzania sprzedażą - 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, nabeędzie umiejętności komunikacyjne i analityczne, będzie umiał zarządzać treściami na stronie sklepu internetowego.

Student dowie się ponadto, czym jest zarządzanie strategiczne, nauczy się jak tworzyć biznes plan, nauczy się również technik: motywacji, prezentacji i kreatywności.

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 Quality & Sales Manager: systemy zarządzania jakością i sprzedażą posiada aktualną wiedzę z zakresu nauk o zarządzaniu we wszelkich aspektach związanych z zarządzaniem jakością w przedsiębiorstwach oraz *certyfiakat przedstawiciela kierownictwa ds. systemu zarządzania jakością (SZJ), tzw. Pełnomocnika SZJ oraz audytora wewnętrznego zintegrowanego systemu zarządzania**.

Absolwent studiów Quality & Sales Manager: systemy zarządzania jakością i sprzedażą nabył wiedzę i umiejętności z zakresu wykorzystania metod i narzędzi zarządzania jakością oraz wdrażania, a także audytowania systemów zarządzania jakością. Ponadto jest przygotowany do rozwiązywania problemów związanych z zarządzaniem jakością w przedsiębiorstwie. Posiadana wiedza i umiejętności są potwierdzone dyplomem ukończenia studiów oraz odpowiednimi *certyfikatami**.

Absolwenci tej specjalności to przyszli menadżerowie jakości, przedstawiciele kierownictwa systemów zarządzania, audytorzy wewnętrzni przygotowani do efektywnego rozwiązywania problemów jakościowych oraz doskonalenia procesów.

Absolwent kierunku Zarządzanie specjalności Quality & Sales Manager: systemy zarządzania jakością i sprzedażą 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 Quality & Sales Manager: systemy zarządzania jakością i sprzedażą 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 Quality & Sales Manager: systemy zarządzania jakością i sprzedażą 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.

** Uzyskanie certyfikatu będzie możliwe pod warunkiem podpisania przez GSW Milenium porozumienia współpracy z jednostkami certyfikującymi lub szkoleniowymi (np. TIC – TÜV International Certification; TUVPOL).*