

Program studiów podyplomowych

Profesjonalna sprzedaż i zarządzanie sprzedażą (edycja 2)

Semestr zimowy 2017/2018, letni 2017/2018

https://www.podyplomowe.ue.wroc.pl/114,1019,profesjonalna_sprzedaz_i_zarządzanie_sprzedaza.html

Lp.	Nazwa przedmiotu	Liczba godzin
1	FILARY SKUTECZNEJ SPRZEDAŻY	24
2	PROFESJONALNE HANDLOWANIE	20
3	PROWADZENIE PREZENTACJI HANDLOWYCH	16
4	MARKETING A SPRZEDAŻ	12
5	LIDER SPRZEDAŻY	16
6	NOWOCZESNE METODY I TECHNIKI ZARZĄDZANIA ZESPOŁEM SPRZEDAŻOWYM	32
7	ZARZĄDZANIE PROJEKTAMI HANDLOWYMI	8
8	KONSULTACJE SPRZEDAŻOWE	4
9	SEMINARIUM	12
10	Egzamin końcowy	0
RAZEM		144