

Program studiów podyplomowych

Zarządzanie rozwojem sprzedaży i ekspansją zagraniczną (we współpracy z CCC S.A.)

Semestr letni 2017/2018, zimowy 2018/2019

https://www.podyplomowe.ue.wroc.pl/114,1158,zarzadzanie_rozwojem_sprzedazy_i_ekspansja_zagraniczna.html

Lp.	Nazwa przedmiotu	Liczba godzin
ZARZĄDZANIE PRODUKTEM		
1	Trendy technologiczne kształtujące biznes na najbliższe 3 lata	4
2	Proces budowania kolekcji produktowej	12
3	Logistyka międzynarodowa	8
SPRZEDAŻ		
4	Planowanie sprzedaży	8
5	Zarządzanie sprzedażą	8
6	Controlling, analiza i budżetowanie sprzedaży	8
7	Strategie i techniki Visual Merchandisingu	16
8	Negocjacje	8
9	Autoprezentacja i wystąpienia publiczne	8
MARKETING I OMNICHANNEL		
10	Strategie marketingowe i pozycjonowanie marki	8
11	Marketing sprzedaży	8
12	Marketing on-line	8
13	E-commerce	8
14	Efekt ROPO - studium przypadku	4
ZARZĄDZANIE EKSPANSJĄ ZAGRANICZNĄ		
15	Strategie międzynarodowe i strategię sieci	8
16	Zarządzanie międzynarodowe w branży fashion	16
17	Prawne aspekty sprzedaży i funkcjonowania grupy kapitałowej	8
18	Różnice kulturowe i etykieta biznesu	12
19	Wybrane aspekty zarządzania projektami	8
20	Egzamin	8
RAZEM		176