

Program studiów podyplomowych

Zarządzanie sprzedażą (tryb blended learning) (edycja 3)

Semestr zimowy 2026/2027, letni 2026/2027

https://www.podyplomowe.ue.wroc.pl/114,2450,zarzadzanie_sprzedaza.html

Lp.	Nazwa przedmiotu	Liczba godzin
1	Organizacja działu sprzedaży	12
2	Techniki sprzedaży	8
3	AI w procesach sprzedażowych	8
4	Prawo w obrocie profesjonalnym i konsumenckim	4
5	Negocjacje	8
6	Budowanie zespołu sprzedażowego	12
7	Zarządzanie zespołem sprzedażowym	16
8	Planowanie sprzedaży	12
9	Ocena i motywowanie pracowników	8
10	Komunikacja interpersonalna	8
11	Budowanie marki osobistej menedżera sprzedaży	8
12	Obsługa klienta	12
13	Zarządzanie lojalnością w sprzedaży	12
14	E-commerce	8
15	Psychologia sprzedaży	8
16	Analityka sprzedaży i KPI	8
17	Kultura biznesu	8
RAZEM		160