

## Program studiów podyplomowych

Profesjonalna sprzedaż i zarządzanie sprzedażą (edycja 2 - rozpoczęcie zajęć - semestr zimowy 2017/18 - październik 2017)

Semestr letni 2016/2017, zimowy 2017/2018

[https://www.podyplomowe.ue.wroc.pl/114,962,profesjonalna\\_sprzedaz\\_i\\_zarządzanie\\_sprzedaza.htm](https://www.podyplomowe.ue.wroc.pl/114,962,profesjonalna_sprzedaz_i_zarządzanie_sprzedaza.htm)  
!

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
<b>RAZEM</b>		<b>144</b>