



Wyższa Szkoła  
Społeczno-Ekonomiczna  
w Gdańsku

## ZARZĄDZANIE SPRZEDAŻĄ

### STUDIA LICENCJACKIE/ PODYPLOMOWE

#### **Czego się nauczysz?**

Pogłębisz wiedzę, umiejętności praktyczne i kompetencje społeczne m.in. w zakresie:

- zarządzania działem sprzedaży (projektowanie działu sprzedaży, wynagradzania pracowników działu sprzedaży, rekrutacji i selekcji handlowców, motywowania handlowców, oceny skuteczności i działania handlowców, sztuki sprzedaży, negocjacji, marketingu i związku z klientem).
- zarządzania i planowania sprzedażą detaliczną, hurtową i systemami fizycznej dystrybucji,
- analizy możliwości rynkowych,
- zarządzania liniami produktów, markami i opakowaniami,
- tworzenia programów i strategii cenowych.

#### **Kim możesz być?**

- Specjalistą d/s zarządzania sprzedażą
- menedżerem d/s zarządzania sprzedażą
- handlowcem
- szefem działu sprzedaży

w własnej firmie, w przedsiębiorstwach działających na rynku krajowym, w organizacjach non profit, stowarzyszeniach, fundacjach.