



MODUŁ	PRZEDMIOT	GODZ.	OPIS PRZEDMIOTU
ZARZĄDZANIE	Komunikacja interpersonalna	12	Pracownik, jego reakcje i wpływ na organizację
	Zarządzanie zespołem sprzedażowym	22	Ustalanie zadań, monitoring i rozliczanie, coaching w motywowaniu sprzedawców
STRATEGIA	Sprzedaż i marketing w strategii firmy	8	Miejsce i rola sprzedaży i marketingu w tworzeniu przewagi konkurencyjnej
	Marketplace - gra symulacyjna	16	Praktyka podejmowania decyzji w obszarze Sprzedaży i Marketingu
	Analityka sprzedażowa na bazie MS Excel	16	Podejmowanie decyzji z wykorzystaniem zaawansowanych funkcji MS Excel
SPRZEDAŻ	Negocjacje sprzedażowe i zarządcze	12	Techniki sprzedażowe, negocjacyjne i perswazja
	Budowanie zespołu - rekrutacja i selekcja	16	Systemy rekrutacji i selekcji - praktyczne zastosowanie
	Narzędzia kontaktów sprzedażowych	12	Poszukiwanie i pierwszy kontakt z klientem (prospecting, networking, call center)
	Zarządzanie relacjami z klientem	12	Obsługa klienta, front i back office
MARKETING	Narzędzia komunikacji marketingowej	20	Tworzenie przekazów marketingowych do klienta i ich wprowadzanie do realizacji. Reklama i etyka w reklamie.
	Prezentacja i przekaz osobisty	12	Umiejętności autoprezentacji z wykorzystaniem narzędzi multimedialnych
	E-marketing i E-sprzedaż	8	Wykorzystanie systemów informatycznych w dotarciu i obsłudze klienta
EFEKTYWNOŚĆ	Efektywność i czas	8	Organizacja pracy własnej i zespołów

MENEDŻERA	pracy handlowca		sprzedażowych
	Stres w pracy menedżera	8	Minimalizacja stresu w warunkach ciągłego rozliczania wyników
RAZEM:		182	