

KARTA ZGŁOSZENIA STUDIÓW PODYPLOMOWYCH

WYDZIAŁ: **WYDZIAŁ EKONOMII I ZARZĄDZANIA**

INSTYTUT: **INSTYTUT NAUK O ZARZĄDZANIU I JAKOŚCI**

NAZWA STUDIÓW PODYPLOMOWYCH: **ZARZĄDZANIE SPRZEDAŻĄ**

STUDIA PODYPLOMOWE: *(zaznacz X)*

dodatkowa specjalność

doskonalące

PODGRUPA KIERUNKU STUDIÓW (wg załącznika) podgrupa biznesu i administracji

KOD ISCED KIERUNKU (wg załącznika) 0413

CZAS TRWANIA: dwa semestry - rok

OPŁATA ZA SEMESTR: 1600 zł

OPŁATA REKRUTACYJNA: 85 zł

REKRUTACJA:

Kandydaci na studia zobowiązani są do złożenia wymaganych dokumentów poprzez elektroniczny system rekrutacji dostępny na stronie <http://rekrutacja.uz.zgora.pl/> a następnie do złożenia wymaganych dokumentów w Sekretariacie Instytutu Nauk o Zarządzaniu i Jakości (ul. Podgórna 50, budynek A-0, pokój 14). Rekrutacja odbywa się na podstawie kolejności zgłoszeń, do wyczerpania limitu miejsc.

W przypadku liczby kandydatów przewyższającej liczbę miejsc przewiduje się przeprowadzenie rozmów kwalifikacyjnych, których celem byłoby wyłonienie kandydatów w największym stopniu gwarantujących wykorzystanie zdobytej wiedzy w praktyce zawodowej lub utworzenie dwóch niezależnych grup.

LIMIT MIEJSC: min: 25 max: 60

WYMAGANE DOKUMENTY:

- elektroniczna rejestracja: <https://webapps.uz.zgora.pl/rekrutacja/index.php>
- odpis dyplomu studiów wyższych I stopnia (licencjackich lub inżynierskich) lub II stopnia (magisterskich) lub studiów jednolitych magisterskich,
- kserokopia dowodu opłaty rekrutacyjnej 85,00 zł,
- oryginał dowodu osobistego do okazania w Sekretariacie Instytutu Nauk o Zarządzaniu i Jakości WEiZ podczas składania dokumentów;
- zobowiązanie do ponoszenia kosztów odpłatności za studia, zgodnie z umową zawartą pomiędzy słuchaczem a uczelnią w chwili rozpoczęcia studiów.

Decyzję o przyjęciu bądź nie przyjęciu na studia podyplomowe podejmuje kierownik studiów podyplomowych.

TERMIN SKŁADANIA DOKUMENTÓW: do 31.01.2023 r.

DOKUMENTY PRZYJMUJE:

Uniwersytet Zielonogórski

Wydział Ekonomii i Zarządzania

ul. Podgórna 50

65-246 Zielona Góra
Sekretariat budynek A-0, pokój 11
Tel: 68 328 25 55

CHARAKTERYSTYKA STUDIÓW ORAZ SYLWETKA ABSOLWENTA:

Celem kształcenia na studiach jest zapoznanie słuchaczy z aktualną wiedzą dotyczącą procesów sprzedażowych oraz wykształcenie umiejętności i kompetencji w zakresie zarządzania sprzedażą w różnych typach przedsiębiorstw (produkcyjnych, handlowych, usługowych). Szczególna uwaga będzie poświęcona na przedstawienie współczesnych technik, metod, narzędzi, koncepcji i analiz sprzedaży z uwzględnieniem praktycznych rozwiązań w już istniejących przedsiębiorstwach funkcjonujących na rynku B2B i B2C, a także na zarządzanie zespołem sprzedażowym, w tym na budowanie relacji z istniejącymi i potencjalnymi klientami. Ponadto zostaną przedstawione praktyczne rozwiązania w zakresie zdobywania nowych klientów i rynków zbytu. Zajęcia będą prowadzone w formie wykładów i warsztatów z dużym naciskiem na praktyczne ujęcie poruszanych problemów handlowych. Wśród korzyści dla słuchacza można wymienić: rozwój kompetencji sprzedaży, umiejętność współpracy z zespołem handlowym i innymi zespołami firmy, umiejętność radzenia sobie na stanowisku menedżera sprzedaży, umiejętność stosowania najnowszych rozwiązań w zakresie sprzedaży.

- do kogo adresowane:

Studia kierowane są do absolwentów szkół wyższych zarówno ekonomicznych jak i nieekonomicznych, którzy posiadają wykształcenie wyższe licencjackie, inżynierskie, magisterskie oraz chcą podnieść swoje kompetencje w obszarze zarządzania sprzedażą a także do menedżerów działów sprzedaży, centrów obsługi klienta oraz pracowników przedsiębiorstw (produkcyjnych, handlowych i usługowych), którzy są przygotowani do pełnienia funkcji menedżerskich w zakresie sprzedaży.

- kwalifikacje po ukończeniu studiów:

Absolwent studiów podyplomowych „Zarządzanie sprzedażą” uzyskuje praktyczne umiejętności z zakresu zarządzania sprzedażą w przedsiębiorstwie produkcyjnym, handlowym oraz usługowym i jest przygotowany do pełnienia funkcji kierowniczych w tego typu podmiotach gospodarczych.

Absolwenci studiów otrzymają świadectwo ukończenia studiów „Zarządzanie sprzedażą”.

KIEROWNIK STUDIÓW:

dr hab. Dariusz Sobotkiewicz, prof. UZ
Instytut Nauk o Zarządzaniu i Jakości
Katedra Zarządzania Przedsiębiorstwem
ul. Podgórna 50
65-246 Zielona Góra
d.sobotkiewicz@wez.uz.zgora.pl