



Zarządzanie Zespołem Sprzedaży

/studia kwalifikacyjne/

Program zgodny z Rozporządzeniem MNiSW z dn. 17 stycznia 2012r.

Studia adresowane są do osób, których ambicją jest chęć rozwoju kariery zawodowej i kompetencji niezbędnych do efektywnego zarządzania zespołem sprzedażowym.

Podstawa prawna: Rozporządzenie Ministra Edukacji Narodowej z dnia 27 października 2009r. w sprawie wymagań, jakim powinna odpowiadać osoba zajmująca stanowisko dyrektora oraz inne stanowisko kierownicze w poszczególnych typach publicznych szkół i rodzajach publicznych placówek (Dz. U. z 2009 r. Nr 184, poz. 1436)

Cel:

Absolwenci mają rozwinięte kompetencje niezbędne do kierowania zespołem sprzedażowym. Potrafią zbudować efektywny zespół oraz wzmocnić efektywność poszczególnych handlowców.

Obszary tematyczne:

- ❖ Budowanie autorytetu menedżera
- ❖ Menedżer jako lider sprzedaży
- ❖ Psychologia sprzedaży
- ❖ Rozwój efektywności menedżerskiej
- ❖ Menedżerskie narzędzia rozwoju pracowników
- ❖ Menedżer wobec zmiany w organizacji
- ❖ Budowanie efektywnego zespołu sprzedażowego
- ❖ Motywowanie

Czas trwania:

- ❖ 2 semestry,
- ❖ 150 godzin

Struktura:

- ❖ 10 zjazdów weekendowych (sobota 9.00-15.45; niedziela 8.00-13.45)

Niezbędne dokumenty:

- ❖ odpis lub kopia dyplomu ukończonych studiów wyższych
- ❖ dowód osobisty
- ❖ 1 zdjęcie
- ❖ wypełniony arkusz zgłoszeniowy

Cena:

4.000,00 zł płatne w 10 ratach po 400,00 zł przed każdym zjazdem
lub
3.800,00 zł płatne w 2 ratach po 1.900,00 zł przed każdym semestrem

Zapraszamy 😊

