

**Program - Zarządzanie Organizacjami Sprzedaży w Gospodarce Cyfrowej - 2023/2024**

<b>LP.</b>	<b>Nazwy modułów tematycznych i przedmiotów</b>	<b>Liczba godzin</b>
1.	Trening integracyjny	6
2.	Proces zarządzania działem sprzedaży	4
3.	Menedżer sprzedaży XXI wieku. Kompetencje i zadania	4
4.	Transformacja cyfrowa w przedsiębiorstwie	4
5.	Przewaga konkurencyjna i jej rodzaje	4
6.	Innowacje w sprzedaży	4
7.	Digitalizacja procesów sprzedaży	4
8.	Przywództwo w zarządzaniu sprzedażą	4
9.	Prezentacja i wystąpienia publiczne w biznesie	8
10.	Negocjacje w sprzedaży	4
11.	Wspieranie sprzedaży z wykorzystaniem mediów społecznościowych	4
12.	Zarządzanie marką	4
13.	Kanały dystrybucji (omnichannel strategia)	4
14.	MarTech - Marketing Cyfrowy	4
15.	Decyzje cenowe w przedsiębiorstwie	4
16.	Finansowe aspekty działalności organizacji sprzedażowych	4
17.	Logistyka – podstawowe decyzje	4
18.	Prawne aspekty funkcjonowania organizacji sprzedażowych – prawo pracy	4
19.	Prawne aspekty funkcjonowania organizacji sprzedażowych – prawo cywilne	4
20.	Współpraca sprzedaży z marketingiem oraz IT	4
21.	Zarządzanie projektami	8
22.	Budowanie zespołów sprzedażowych	4
23.	Budżetowanie działalności sprzedażowej	4
24.	Rekrutacja i selekcja sprzedawców	4
25.	Mentoring oraz coaching zespołu sprzedawców	4
26.	Systemy motywacyjne sprzedawców	8
27.	Kontrolowanie działalności sprzedażowej	4
28.	Ocena sprzedawców	4
29.	Zarządzanie kluczowymi klientami	8
30.	Budowanie profilu menedżera sprzedaży w LinkedIn	4
31.	Zajęcia do wyboru	12
32.	Projekt organizacyjny	12
<b>łącznie liczba godzin: 162</b>		