

Zarządzanie sprzedażą i relacjami z klientem

Specjalność zarządzanie sprzedażą i relacjami z klientem oferuje studentom wiedzę z obszaru nowoczesnych technologii, logistyki i marketingu. Przedmioty oferowane na tej specjalności mają charakter praktyczny i są dostosowane do wymogów przedsiębiorstwa działającego na konkurencyjnym rynku. Studenci poznają konkretne metody i narzędzia zarządzania sprzedażą i relacjami z klientem, możliwe do zastosowania w praktyce gospodarczej.

Zdobyta wiedza teoretyczna i umiejętności praktyczne umożliwiają absolwentom tej specjalności podjęcie pracy na wielu stanowiskach związanych z takimi funkcjami w przedsiębiorstwie jak marketing, sprzedaż, logistyka.

Czego uczyimy:

- tworzenia systemu obsługi klienta i zarządzania nim w firmie,
- budowania i zarządzania relacjami z kluczowymi klientami
- zasad prowadzenia negocjacji handlowych
- zasad i narzędzi prezentacji własnej oferty
- zasad kierowania zespołem sprzedawców
- technik skutecznej sprzedaży
- zarządzania relacjami z klientem za pomocą systemów informatycznych

Wybrane przedmioty:

- marketing relacji
- programy lojalnościowe – warsztaty
- Public Relations – warsztaty
- analiza strategiczna przedsiębiorstwa
- logistyka marketingowa
- negocjacje handlowe
- techniki sprzedaży
- zarządzanie relacjami z kluczowymi klientami
- systemy CRM
- narzędzia informatyczne w zarządzaniu relacjami z klientem
- zachowania konsumenckie