



UNIWERSYTET
EKONOMICZNY WE
WROCŁAWIU

★★★★★ 4,8 / 5
171 ocen

Zarządzanie sprzedażą (edycja 3) - studia podyplomowe

Numer usługi 2026/06/26/19194/3651801

5 500,00 PLN brutto
5 500,00 PLN netto
39,01 PLN brutto/h
39,01 PLN netto/h

- 📍 Wrocław
- 🏠 Studia podyplomowe
- 📖 mieszana (stacjonarna połączona z usługą zdalną w czasie rzeczywistym)
- 👥 Zajęcia grupowe
- 🕒 141:00 h
- 📅 24.10.2026 do 30.06.2027

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Sprzedaż
Grupa docelowa usługi	Studia podyplomowe Zarządzanie sprzedażą kierowane są do osób, które pracują lub chciałyby w przyszłości pracować w charakterze menedżera, kierownika lub dyrektora działu sprzedaży. Układ i treść programu zostały tak przygotowane, aby uczestnikami studiów mogli być zarówno ci, którzy jeszcze nie zetknęli się z praktyką i teorią zarządzania sprzedażą, jak i ci, którzy chcą usystematyzować i formalnie potwierdzić już posiadaną wiedzę z tego zakresu.
Minimalna liczba uczestników	15
Maksymalna liczba uczestników	20
Data zakończenia rekrutacji	30-09-2026
Forma prowadzenia usługi	mieszana (stacjonarna połączona z usługą zdalną w czasie rzeczywistym)
Podstawa uzyskania wpisu do BUR	art. 163 ust. 1 ustawy z dnia 20 lipca 2018 r. Prawo o szkolnictwie wyższym i nauce (t. j. Dz. U. z 2024 r. poz. 1571, z późn. zm.)
Zakres uprawnień	Studia podyplomowe

Cel

Cel edukacyjny

Studia podyplomowe „Zarządzanie sprzedażą” mają na celu pogłębienie wiedzy i rozwój kompetencji w zakresie nowoczesnego zarządzania sprzedażą, kluczowego dla budowania przewagi konkurencyjnej przedsiębiorstw. Program studiów rozwija umiejętności z zakresu planowania, organizowania, analizy, koordynacji i kontroli procesów sprzedażowych z wykorzystaniem tradycyjnych i nowoczesnych narzędzi zarządzania, zwiększając skuteczność i efektywność działań sprzedażowych.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Zna i rozumie istotę i znaczenie koncepcji zarządzania sprzedażą w działalności współczesnych przedsiębiorstw, ze szczególnym uwzględnieniem uwarunkowań tej działalności na rynku krajowym.	Wyjaśnia specyfikę koncepcji zarządzania sprzedażą w działalności współczesnych przedsiębiorstw	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Zna i rozumie koncepcje, metody i narzędzia służące do analizowania, planowania, konfigurowania, integracji, koordynowania i kontroli sprzedaży	Wyjaśnia koncepcje, metody i narzędzia służące do analizowania, planowania, konfigurowania, integracji, koordynowania i kontroli sprzedaży	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Zna i rozumie zakres praktycznych i teoretycznych aspektów doskonalenia zasobów materialnych i niematerialnych oraz infrastruktury technicznej i informatycznej sprzedaży.	Charakteryzuje aspekty doskonalenia zasobów materialnych i niematerialnych oraz infrastruktury technicznej i informatycznej sprzedaży	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Potrafi ocenić potrzebę i możliwości realizacji koncepcji zarządzania sprzedażą dla rozwoju organizacji, umie zidentyfikować najważniejsze uwarunkowania realizacji tej koncepcji na określonych rynkach geograficznych (szczególnie w kraju) oraz produktowych (określone sektory gospodarki).	Opracowuje plan realizacji koncepcji zarządzania sprzedażą dla rozwoju organizacji, umie zidentyfikować najważniejsze uwarunkowania realizacji tej koncepcji na określonych rynkach geograficznych (szczególnie w kraju) oraz produktowych (określone sektory gospodarki).	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Potrafi dobierać i sprawnie wykorzystywać zarówno tradycyjne, jak również nowoczesne koncepcje, metody i narzędzia zarządcze w celu analizowania, planowania, konfigurowania, integracji, koordynacji i kontroli sprzedaży, nieustannie dążąc do podnoszenia swoich kwalifikacji i kompetencji.	Podejmuje decyzje w zakresie wykorzystania zarówno tradycyjnych, jak również nowoczesnych koncepcji, metod i narzędzi zarządczych w celu analizowania, planowania, konfigurowania, integracji, koordynacji i kontroli sprzedaży.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Potrafi dobierać i doskonalić, z wykorzystaniem różnych metod i technik, zasoby materialne i niematerialne oraz infrastrukturę techniczną i informatyczną sprzedaży, zarówno indywidualnie, jak i w pracy zespołowej.	Organizuje pracę zespołu wykorzystując różne metody i techniki, zasoby materialne i niematerialne oraz infrastrukturę techniczną i informatyczną sprzedaży.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Jest gotów do współpracy, wykazuje się przy tym tolerancją, empatią, dużą kreatywnością, krytycznym i twórczym podejściem do realizowanych zadań i rozwiązywanych problemów poznawczych i praktycznych.	Omawia zasady współpracy, wykazuje się przy tym tolerancją, empatią, dużą kreatywnością, krytycznym i twórczym podejściem do realizowanych zadań	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Jest gotów do odpowiedzialnego pełnienia ról zawodowych w obszarze sprzedaży.	Dokonuje samooceny w zakresie pełnienia ról obszarze sprzedaży.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Jest komunikatywny i zdolny do skutecznej i efektywnej pracy zespołowej, na potrzeby której jest gotowy do dzielenia się wiedzą z otoczeniem.	Podjmuje dialog w celu skutecznej i efektywnej pracy zespołu sprzedażowego.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie

Kwalifikacje

Kwalifikacje niewłączone do ZSK

Uznane kwalifikacje

Pytanie 1. Czy dokument jest wydany przez podmiot systemu oświaty lub szkolnictwa wyższego na podstawie odrębnych przepisów?

TAK

ustawa z dnia 20 lipca 2018 r. - Prawo o szkolnictwie wyższym i nauce (Dz. U. z 2024 r. poz. 1571, 1871 i 1897)

Informacje

Nazwa Podmiotu prowadzącego walidację	Uniwersytet Ekonomiczny we Wrocławiu
Nazwa Podmiotu certyfikującego	Uniwersytet Ekonomiczny we Wrocławiu

Program

Nazwa przedmiotu	Liczba godzin dydaktycznych
------------------	-----------------------------

Organizacja działu sprzedaży	12
Techniki sprzedaży	8
AI w procesach sprzedażowych	8
Prawo w obrocie profesjonalnym i konsumenckim	4
Negocjacje	8
Budowanie zespołu sprzedażowego	12
Zarządzanie zespołem sprzedażowym	16
Planowanie sprzedaży	12
Ocena i motywowanie pracowników	8
Komunikacja interpersonalna	8
Budowanie marki osobistej menedżera sprzedaży	8
Obsługa klienta	12
Zarządzanie lojalnością w sprzedaży	12
E-commerce	8
Psychologia sprzedaży	8
Analityka sprzedaży i KPI	8
Kultura biznesu	8
	RAZEM 160 godzin

INNE WAŻNE INFORMACJE:

1. Czas trwania studiów:

- 2 semestry

2. Liczba godzin:

- Łącznie: 160 godzin lekcyjnych (po 45 minut), w tym: 80 godzin teoretycznych oraz 80 godzin praktycznych.
- łącznie: 160 godzin lekcyjnych (po 45 minut) oznacza 120 godzin zegarowych (po 60 minut)
- w harmonogramie w karcie ujęto 140 godzin zegarowych, ponieważ są w nim ujęte przerwy (20 godzin zegarowych w trakcie całego programu studiów podyplomowych), które nie są wliczane do czasu trwania usługi

3. Punkty ECTS:

- uczestnicy uzyskują minimum 30 punktów ECTS

4. Forma organizacyjna:

- tryb niestacjonarny (zaoczny - weekendowy),
- zajęcia realizowane w ramach zjazdów weekendowych.

5. Sposób organizacji walidacji efektów uczenia się:

- pisemny test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie

6. Dokument potwierdzający ukończenie:

- świadectwo ukończenia studiów podyplomowych,
- wydane zgodnie z § 23 ust. 3 Rozporządzenia Ministra Nauki i Szkolnictwa Wyższego z dnia 12 września 2018 r. (Dz.U. 2018 poz. 1861 z późn. zm.).

Harmonogram

Liczba pozycji harmonogramu: 142

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin	Forma stacjonarna
1 z 142 Organizacja działu sprzedaży	Zajęcia	Piotr Zawadzki	24-10-2026	09:00	10:30	01:30	Tak
2 z 142 -	Przerwa	-	24-10-2026	10:30	10:45	00:15	Tak
3 z 142 Organizacja działu sprzedaży	Zajęcia	Piotr Zawadzki	24-10-2026	10:45	12:15	01:30	Tak
4 z 142 -	Przerwa	-	24-10-2026	12:15	12:45	00:30	Tak
5 z 142 Organizacja działu sprzedaży	Zajęcia	Arkadiusz Cempura	24-10-2026	12:45	14:15	01:30	Tak
6 z 142 -	Przerwa	-	24-10-2026	14:15	14:30	00:15	Tak
7 z 142 Organizacja działu sprzedaży	Zajęcia	Arkadiusz Cempura	24-10-2026	14:30	16:00	01:30	Tak
8 z 142 Techniki sprzedaży	Zajęcia	Piotr Bruzi	25-10-2026	09:00	10:30	01:30	Tak
9 z 142 -	Przerwa	-	25-10-2026	10:30	10:45	00:15	Tak
10 z 142 Techniki sprzedaży	Zajęcia	Piotr Bruzi	25-10-2026	10:45	12:15	01:30	Tak
11 z 142 -	Przerwa	-	25-10-2026	12:15	12:45	00:30	Tak
12 z 142 Budowanie marki osobistej menedżera sprzedaży	Zajęcia	Aleksander Znosko-Czarnecki	25-10-2026	12:45	14:15	01:30	Tak

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin	Forma stacjonarna
13 z 142 -	Przerwa	-	25-10-2026	14:15	14:30	00:15	Tak
14 z 142 Budowanie marki osobistej menedżera sprzedaży	Zajęcia	Aleksander Znosko- Czarnecki	25-10-2026	14:30	16:00	01:30	Tak
15 z 142 Techniki sprzedaży	Zajęcia	Katarzyna Dudalska Gosz	21-11-2026	09:00	10:30	01:30	Nie
16 z 142 -	Przerwa	-	21-11-2026	10:30	10:45	00:15	Nie
17 z 142 Techniki sprzedaży	Zajęcia	Katarzyna Dudalska Gosz	21-11-2026	10:45	12:15	01:30	Nie
18 z 142 -	Przerwa	-	21-11-2026	12:15	12:45	00:30	Nie
19 z 142 Budowanie zespołu sprzedażo- wego	Zajęcia	Piotr Nowak	21-11-2026	12:45	14:15	01:30	Nie
20 z 142 -	Przerwa	-	21-11-2026	14:15	14:30	00:15	Nie
21 z 142 Budowanie zespołu sprzedażo- wego	Zajęcia	Piotr Nowak	21-11-2026	14:30	16:00	01:30	Nie
22 z 142 Budowanie marki osobistej menedżera sprzedaży	Zajęcia	Aleksander Znosko- Czarnecki	22-11-2026	09:00	10:30	01:30	Nie
23 z 142 -	Przerwa	-	22-11-2026	10:30	10:45	00:15	Nie
24 z 142 Budowanie marki osobistej menedżera sprzedaży	Zajęcia	Aleksander Znosko- Czarnecki	22-11-2026	10:45	12:15	01:30	Nie

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin	Forma stacjonarna
25 z 142 -	Przerwa	-	22-11-2026	12:15	12:45	00:30	Nie
26 z 142 Negocjacje	Zajęcia	Sabina Zaremba- Warnke	22-11-2026	12:45	14:15	01:30	Nie
27 z 142 -	Przerwa	-	22-11-2026	14:15	14:30	00:15	Nie
28 z 142 Negocjacje	Zajęcia	Sabina Zaremba- Warnke	22-11-2026	14:30	16:00	01:30	Nie
29 z 142 Planowanie sprzedaży	Zajęcia	Piotr Zawadzki	12-12-2026	09:00	10:30	01:30	Tak
30 z 142 -	Przerwa	-	12-12-2026	10:30	10:45	00:15	Tak
31 z 142 Planowanie sprzedaży	Zajęcia	Piotr Zawadzki	12-12-2026	10:45	12:15	01:30	Tak
32 z 142 -	Przerwa	-	12-12-2026	12:15	12:45	00:30	Tak
33 z 142 Kultura biznesu	Zajęcia	Dariusz Małąg	12-12-2026	12:45	14:15	01:30	Tak
34 z 142 -	Przerwa	-	12-12-2026	14:15	14:30	00:15	Tak
35 z 142 Kultura biznesu	Zajęcia	Dariusz Małąg	12-12-2026	14:30	16:00	01:30	Tak
36 z 142 Kultura biznesu	Zajęcia	Dariusz Małąg	13-12-2026	09:00	10:30	01:30	Tak
37 z 142 -	Przerwa	-	13-12-2026	10:30	10:45	00:15	Tak
38 z 142 Kultura biznesu	Zajęcia	Dariusz Małąg	13-12-2026	10:45	12:15	01:30	Tak
39 z 142 -	Przerwa	-	13-12-2026	12:15	12:45	00:30	Tak

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin	Forma stacjonarna
40 z 142 Planowanie sprzedaży	Zajęcia	Radosław Fotyga	13-12-2026	12:45	14:15	01:30	Tak
41 z 142 -	Przerwa	-	13-12-2026	14:15	14:30	00:15	Tak
42 z 142 Planowanie sprzedaży	Zajęcia	Radosław Fotyga	13-12-2026	14:30	16:00	01:30	Tak
43 z 142 Prawo w obrocie profesjonalnym i konsumenci	Zajęcia	Piotr Gryszel	16-01-2027	09:00	10:30	01:30	Nie
44 z 142 -	Przerwa	-	16-01-2027	10:30	10:45	00:15	Nie
45 z 142 Prawo w obrocie profesjonalnym i konsumenci	Zajęcia	Piotr Gryszel	16-01-2027	10:45	12:15	01:30	Nie
46 z 142 -	Przerwa	-	16-01-2027	12:15	12:45	00:30	Nie
47 z 142 Organizacja działu sprzedaży	Zajęcia	Piotr Nowak	16-01-2027	12:45	14:15	01:30	Nie
48 z 142 -	Przerwa	-	16-01-2027	14:15	14:30	00:15	Nie
49 z 142 Organizacja działu sprzedaży	Zajęcia	Piotr Nowak	16-01-2027	14:30	16:00	01:30	Nie
50 z 142 Obsługa klienta	Zajęcia	Katarzyna Dudalska Gosz	17-01-2027	09:00	10:30	01:30	Nie
51 z 142 -	Przerwa	-	17-01-2027	10:30	10:45	00:15	Nie

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin	Forma stacjonarna
52 z 142 Obsługa klienta	Zajęcia	Katarzyna Dudalska Gosz	17-01-2027	10:45	12:15	01:30	Nie
53 z 142 -	Przerwa	-	17-01-2027	12:15	12:45	00:30	Nie
54 z 142 Psychologi a sprzedaży	Zajęcia	Piotr Gryszel	17-01-2027	12:45	14:15	01:30	Nie
55 z 142 -	Przerwa	-	17-01-2027	14:15	14:30	00:15	Nie
56 z 142 Psychologi a sprzedaży	Zajęcia	Piotr Gryszel	17-01-2027	14:30	16:00	01:30	Nie
57 z 142 Ocena i motywowa nie pracowników	Zajęcia	Piotr Nowak	06-02-2027	09:00	10:30	01:30	Nie
58 z 142 -	Przerwa	-	06-02-2027	10:30	10:45	00:15	Nie
59 z 142 Ocena i motywowa nie pracowników	Zajęcia	Piotr Nowak	06-02-2027	10:45	12:15	01:30	Nie
60 z 142 -	Przerwa	-	06-02-2027	12:15	12:45	00:30	Nie
61 z 142 Psychologi a sprzedaży	Zajęcia	Piotr Gryszel	06-02-2027	12:45	14:15	01:30	Nie
62 z 142 -	Przerwa	-	06-02-2027	14:15	14:30	00:15	Nie
63 z 142 Psychologi a sprzedaży	Zajęcia	Piotr Gryszel	06-02-2027	14:30	16:00	01:30	Nie
64 z 142 Al w procesach sprzedaży wych	Zajęcia	Aleksander Znosko-Czarnecki	07-02-2027	09:00	10:30	01:30	Nie

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin	Forma stacjonarna
65 z 142 -	Przerwa	-	07-02-2027	10:30	10:45	00:15	Nie
66 z 142 AI w procesach sprzedaży	Zajęcia	Aleksander Znosko-Czarnecki	07-02-2027	10:45	12:15	01:30	Nie
67 z 142 -	Przerwa	-	07-02-2027	12:15	12:45	00:30	Nie
68 z 142 E-commerce	Zajęcia	Izabela Michalska-Dudek	07-02-2027	12:45	14:15	01:30	Nie
69 z 142 -	Przerwa	-	07-02-2027	14:15	14:30	00:15	Nie
70 z 142 E-commerce	Zajęcia	Izabela Michalska-Dudek	07-02-2027	14:30	16:00	01:30	Nie
71 z 142 Obsługa klienta	Zajęcia	Daria Jaremen	06-03-2027	09:00	10:30	01:30	Tak
72 z 142 -	Przerwa	-	06-03-2027	10:30	10:45	00:15	Tak
73 z 142 Obsługa klienta	Zajęcia	Daria Jaremen	06-03-2027	10:45	12:15	01:30	Tak
74 z 142 -	Przerwa	-	06-03-2027	12:15	12:45	00:30	Tak
75 z 142 Zarządzanie lojalnością w sprzedaży	Zajęcia	Izabela Michalska-Dudek	06-03-2027	12:45	14:15	01:30	Tak
76 z 142 -	Przerwa	-	06-03-2027	14:15	14:30	00:15	Tak
77 z 142 Zarządzanie lojalnością w sprzedaży	Zajęcia	Izabela Michalska-Dudek	06-03-2027	14:30	16:00	01:30	Tak

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin	Forma stacjonarna
78 z 142 Komunikacja interpersonalna	Zajęcia	Klaudia Szajdecka	07-03-2027	09:00	10:30	01:30	Tak
79 z 142 -	Przerwa	-	07-03-2027	10:30	10:45	00:15	Tak
80 z 142 Komunikacja interpersonalna	Zajęcia	Klaudia Szajdecka	07-03-2027	10:45	12:15	01:30	Tak
81 z 142 -	Przerwa	-	07-03-2027	12:15	12:45	00:30	Tak
82 z 142 Ocena i motywowanie pracowników	Zajęcia	Agnieszka Jagoda	07-03-2027	12:45	14:15	01:30	Tak
83 z 142 -	Przerwa	-	07-03-2027	14:15	14:30	00:15	Tak
84 z 142 Ocena i motywowanie pracowników	Zajęcia	Agnieszka Jagoda	07-03-2027	14:30	16:00	01:30	Tak
85 z 142 AI w procesach sprzedaży	Zajęcia	Aleksander Znosko-Czarnecki	03-04-2027	09:00	10:30	01:30	Nie
86 z 142 -	Przerwa	-	03-04-2027	10:30	10:45	00:15	Nie
87 z 142 AI w procesach sprzedaży	Zajęcia	Aleksander Znosko-Czarnecki	03-04-2027	10:45	12:15	01:30	Nie
88 z 142 -	Przerwa	-	03-04-2027	12:15	12:45	00:30	Nie

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin	Forma stacjonarna
89 z 142 Zarządzanie zespołem sprzedażowym	Zajęcia	Piotr Nowak	03-04-2027	12:45	14:15	01:30	Nie
90 z 142 -	Przerwa	-	03-04-2027	14:15	14:30	00:15	Nie
91 z 142 Zarządzanie zespołem sprzedażowym	Zajęcia	Piotr Nowak	03-04-2027	14:30	16:00	01:30	Nie
92 z 142 Negocjacje	Zajęcia	Sabina Zaremba-Warnke	04-04-2027	09:00	10:30	01:30	Nie
93 z 142 -	Przerwa	-	04-04-2027	10:30	10:45	00:15	Nie
94 z 142 Negocjacje	Zajęcia	Sabina Zaremba-Warnke	04-04-2027	10:45	12:15	01:30	Nie
95 z 142 -	Przerwa	-	04-04-2027	12:15	12:45	00:30	Nie
96 z 142 Budowanie zespołu sprzedażowego	Zajęcia	Katarzyna Dudalska Gosz	04-04-2027	12:45	14:15	01:30	Nie
97 z 142 -	Przerwa	-	04-04-2027	14:15	14:30	00:15	Nie
98 z 142 Budowanie zespołu sprzedażowego	Zajęcia	Katarzyna Dudalska Gosz	04-04-2027	14:30	16:00	01:30	Nie
99 z 142 Zarządzanie zespołem sprzedażowym	Zajęcia	Arkadiusz Cempura	24-04-2027	09:00	10:30	01:30	Tak
100 z 142 -	Przerwa	-	24-04-2027	10:30	10:45	00:15	Tak

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin	Forma stacjonarna
101 z 142 Zarządzanie zespołem sprzedażowym	Zajęcia	Arkadiusz Cempura	24-04-2027	10:45	12:15	01:30	Tak
102 z 142 -	Przerwa	-	24-04-2027	12:15	12:45	00:30	Tak
103 z 142 Planowanie sprzedaży	Zajęcia	Radosław Fotyga	24-04-2027	12:45	14:15	01:30	Tak
104 z 142 -	Przerwa	-	24-04-2027	14:15	14:30	00:15	Tak
105 z 142 Planowanie sprzedaży	Zajęcia	Radosław Fotyga	24-04-2027	14:30	16:00	01:30	Tak
106 z 142 Zarządzanie lojalnością w sprzedaży	Zajęcia	Wojciech Halarewicz	25-04-2027	09:00	10:30	01:30	Tak
107 z 142 -	Przerwa	-	25-04-2027	10:30	10:45	00:15	Tak
108 z 142 Zarządzanie lojalnością w sprzedaży	Zajęcia	Wojciech Halarewicz	25-04-2027	10:45	12:15	01:30	Tak
109 z 142 -	Przerwa	-	25-04-2027	12:15	12:45	00:30	Tak
110 z 142 Budowanie zespołu sprzedażowego	Zajęcia	Piotr Bruzi	25-04-2027	12:45	14:15	01:30	Tak
111 z 142 -	Przerwa	-	25-04-2027	14:15	14:30	00:15	Tak
112 z 142 Budowanie zespołu sprzedażowego	Zajęcia	Piotr Bruzi	25-04-2027	14:30	16:00	01:30	Tak

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin	Forma stacjonarna
113 z 142 E-commerce	Zajęcia	Izabela Michalska-Dudek	22-05-2027	09:00	10:30	01:30	Nie
114 z 142 -	Przerwa	-	22-05-2027	10:30	10:45	00:15	Nie
115 z 142 E-commerce	Zajęcia	Izabela Michalska-Dudek	22-05-2027	10:45	12:15	01:30	Nie
116 z 142 -	Przerwa	-	22-05-2027	12:15	12:45	00:30	Nie
117 z 142 Zarządzanie zespołem sprzedażowym	Zajęcia	Piotr Nowak	22-05-2027	12:45	14:15	01:30	Nie
118 z 142 -	Przerwa	-	22-05-2027	14:15	14:30	00:15	Nie
119 z 142 Zarządzanie zespołem sprzedażowym	Zajęcia	Piotr Nowak	22-05-2027	14:30	16:00	01:30	Nie
120 z 142 Analityka sprzedaży i KPI	Zajęcia	Piotr Zawadzki	23-05-2027	09:00	10:30	01:30	Nie
121 z 142 -	Przerwa	-	23-05-2027	10:30	10:45	00:15	Nie
122 z 142 Analityka sprzedaży i KPI	Zajęcia	Piotr Zawadzki	23-05-2027	10:45	12:15	01:30	Nie
123 z 142 -	Przerwa	-	23-05-2027	12:15	12:45	00:30	Nie
124 z 142 Komunikacja interpersonalna	Zajęcia	Klaudia Szajdecka	23-05-2027	12:45	14:15	01:30	Nie
125 z 142 -	Przerwa	-	23-05-2027	14:15	14:30	00:15	Nie

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin	Forma stacjonarna
126 z 142 Komunikacja interpersonalna	Zajęcia	Klaudia Szajdecka	23-05-2027	14:30	16:00	01:30	Nie
127 z 142 Obsługa klienta	Zajęcia	Piotr Bruzi	19-06-2027	09:00	10:30	01:30	Tak
128 z 142 -	Przerwa	-	19-06-2027	10:30	10:45	00:15	Tak
129 z 142 Obsługa klienta	Zajęcia	Piotr Bruzi	19-06-2027	10:45	12:15	01:30	Tak
130 z 142 -	Przerwa	-	19-06-2027	12:15	12:45	00:30	Tak
131 z 142 Zarządzanie zespołem sprzedażowym	Zajęcia	Arkadiusz Cempura	19-06-2027	12:45	14:15	01:30	Tak
132 z 142 -	Przerwa	-	19-06-2027	14:15	14:30	00:15	Tak
133 z 142 Zarządzanie zespołem sprzedażowym	Zajęcia	Arkadiusz Cempura	19-06-2027	14:30	16:00	01:30	Tak
134 z 142 Analityka sprzedaży i KPI	Zajęcia	Aleksander Znosko-Czarnecki	20-06-2027	09:00	10:30	01:30	Tak
135 z 142 -	Przerwa	-	20-06-2027	10:30	10:45	00:15	Tak
136 z 142 Analityka sprzedaży i KPI	Zajęcia	Aleksander Znosko-Czarnecki	20-06-2027	10:45	12:15	01:30	Tak
137 z 142 -	Przerwa	-	20-06-2027	12:15	12:45	00:30	Tak

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin	Forma stacjonarna
138 z 142 Zarządzanie lojalnością w sprzedaży	Zajęcia	Izabela Michalska-Dudek	20-06-2027	12:45	14:15	01:30	Tak
139 z 142 -	Przerwa	-	20-06-2027	14:15	14:30	00:15	Tak
140 z 142 Zarządzanie lojalnością w sprzedaży	Zajęcia	Izabela Michalska-Dudek	20-06-2027	14:30	16:00	01:30	Tak
141 z 142 -	Przerwa	-	20-06-2027	16:00	16:15	00:15	Tak
142 z 142 -	Walidacja	Piotr Zawadzki	20-06-2027	16:15	17:00	00:45	Tak

Podsumowanie

Rodzaj godzin	Liczba godzin
Suma godzin zegarowych usługi	141:00
w tym suma godzin zajęć	120:00
w tym suma godzin walidacji	00:45
w tym suma przerw	20:15
Suma godzin dydaktycznych bez przerw	161:00

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	5 500,00 PLN
Podmiot uprawniony do zwolnienia z VAT na podstawie art. 43 ust. 1 ustawy o VAT	
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	5 500,00 PLN

Koszt osobogodziny brutto	39,01 PLN
Koszt osobogodziny netto	39,01 PLN
W tym koszt walidacji brutto	250,00 PLN
W tym koszt walidacji netto	250,00 PLN
W tym koszt certyfikowania brutto	50,00 PLN
W tym koszt certyfikowania netto	50,00 PLN

Liczba godzin usługi

Rodzaj godzin	Liczba godzin
Liczba godzin zegarowych usługi	141:00

Prowadzący

Liczba prowadzących: 16

- 

1 z 16
Piotr Zawadzki

Kierownik studiów podyplomowych "Zarządzanie sprzedażą", PhD., adiunkt na Uniwersytecie Ekonomicznym we Wrocławiu w Katedrze Marketingu i Zarządzania Gospodarką Turystyczną, przedsiębiorca, szkolenia i consulting, Członek Zarządu Fundacji Still Up
- 

2 z 16
Arkadiusz Cempura

Menedżer w INNERGO. Ponad 25 lat doświadczenia w sprzedaży B2C, CRM, zarządzaniu produktami i marketingu, a także w zarządzaniu zespołami wielokulturowymi i wielopokoleniowymi. Doświadczenie w digitalizacji w sektorze bankowo-finansowym oraz w sprzedaży B2B: sprzęt IT i telekomunikacyjny, oprogramowanie IT i telekomunikacyjne, rozwiązania contact center, usługi zarządzane oraz consultingowe.
- 

3 z 16
Aleksander Znosko-Czarnecki

Ekspert ds. zarządzania strategicznego, wyspecjalizowany w obszarze marketingu, personal branding, digital marketingu i komunikacji omnichannel. W ciągu ostatnich 6 lat pracował dla marek takich jak: Sandoz, TZF Polfa, Emerging Founders, Luxmed, Koźmiński, UEW KSAP i Hawle.
- 

4 z 16



Piotr Bruzi

Praktyk, menedżer z wieloletnim doświadczeniem, od lat pracuje z dużymi, rozproszonymi zespołami sprzedażowymi, łącząc skuteczność z autentycznym podejściem do ludzi.



5 z 16

Piotr Nowak

Doświadczony menedżer w sprzedaży, w obszarach wsparcia sprzedaży, tj. logistyka, planowanie produkcji, rozwój i zarządzanie systemami. Sukcesy w branżach FMCG i motoryzacyjnej, napędzające konkurencyjność, udział w rynku, wzrost przychodów i zadowolenie klientów. Wykładowca zarządzania sprzedażą na studiach magisterskich i podyplomowych.



6 z 16

Katarzyna Dudalska Gosz

Trener biznesu, coach, facilitator, konsultant, mentor. Prowadzi szkolenia w zakresie sprzedaży, jak zarządzać sprzedawcami, jak komunikować się z pracownikiem, jak budować relacje z partnerem biznesowym.



7 z 16

Sabina Zaremba-Warnke

Dr, adiunkt na Uniwersytecie Ekonomicznym we Wrocławiu, Katedra Zarządzania Jakością i Środowiskiem



8 z 16

Radosław Fotyga

Menedżer i ekspert sektorów regulowanych z ponad 25-letnim doświadczeniem, doświadczenie w branży telekomunikacyjnej, wiedza managerska ukierunkowana na budowanie i realizację efektywnych strategii, zarządzanie zespołami, projektami i przedsięwzięciami komercyjnymi, własna praktyka doradcza i wdrożeniowa z zakresu metodologii zarządzania organizacją



9 z 16

Klaudia Szajdecka

Certyfikowana Trenerka Biznesu i Mentorka | Rozwój liderów i zespołów | Komunikacja, odporność psychiczna, efektywność osobista, regulowanie emocji, zarządzanie zmianą, wypalenie zawodowe, wystąpienia publiczne



10 z 16

Dariusz Małąg

Specjalista w zakresie komunikacji i wystąpień publicznych. Pracował dla największych firm polskiej gospodarki, realizując prestiżowe projekty eventowe i szkoleniowe. W czasie swojej działalności współpracował z przedstawicielami świata biznesu i polityki. W latach 1995 – 2015 dyrektor naczelny stacji radiowej Muzyczne Radio. Współpracował z Polsatem i TVP Sport. W ostatnich latach pełnił funkcję dyrektora Departamentu Komunikacji PGE GiEK S.A. – największego koncernu energetycznego w Polsce.

11 z 16

Daria Jaremen



Dr, adiunkt na Uniwersytecie Ekonomicznym we Wrocławiu, Katedra Marketingu i Zarządzania Gospodarką Turystyczną



12 z 16

Izabela Michalska-Dudek

Dr hab., Profesor Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu, Kierownik Katedry Marketingu i Zarządzania Gospodarką Turystyczną



13 z 16

Agnieszka Jagoda

Dr hab., Profesor Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu, Katedra Zarządzania Strategicznego i Logistyki



14 z 16

Piotr Gryszel

Dr hab., Profesor Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu, Katedra Marketingu i Zarządzania Gospodarką Turystyczną, przedsiębiorca



15 z 16

Wojciech Halarewicz

Wiceprezes ds. Sprzedaży i Obsługi Klienta w Mazda Motor Europe, doświadczony menedżer z doświadczeniem w branży motoryzacyjnej na różnych stanowiskach. Wykwalifikowany specjalista ds. mediów i komunikacji, specjalizujący się w negocjacjach, zarządzaniu marketingiem, gwarancjach, planowaniu biznesowym i sprzedaży.



16 z 16

Andrzej Dudek

Dr hab., Profesor Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu, Katedra Inwestycji Finansowych i Zarządzania Ryzykiem, przedsiębiorca

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

W ramach studiów na tym kierunku oferujemy:

- indywidualne konto na platformie Microsoft 365 (a w nim m.in.: pakiet Office, Teams, Forms, OneDrive)
- materiały dydaktyczne zamieszczone w aplikacji MS Teams
- dostęp do zasobów czytelni czasopism i czytelni głównej
- dostęp do zasobów biblioteki Uniwersytetu Ekonomicznego
- możliwość konsultacji z prowadzącymi zajęcia
- możliwość konsultacji projektów zaliczeniowych w ramach zajęć

Warunki uczestnictwa

Wymagane dokumenty:

- podanie o przyjęcie na studia — wygenerowane z systemu

- formularz zgłoszeniowy (załącznik 1) – wygenerowany z systemu
- oświadczenie o pokryciu kosztów (w zależności od wybranego finansowania załącznik 2 lub 3) – wygenerowane z systemu
- dyplom ukończenia studiów wyższych – kserokopia dyplomu ukończenia studiów wyższych (licencjat, inżynier, magister, mgr inż.) oraz oryginał lub odpis dyplomu do wglądu. W przypadku wysyłki dokumentów pocztą prosimy o załączenie odpisu lub oryginału dyplomu do dokumentów (zwrot oryginału ze świadectwem ukończenia studiów podyplomowych)

Konieczność rejestracji w systemie UEW

Kierownik Studiów podejmuje decyzję o zaakceptowaniu zapisu uczestnika w Bazie Usług Rozwojowych po ustaleniu sposobu finansowania usługi przez instytucję udzielającą wsparcia.

Informacje dodatkowe

Warunkiem uzyskania świadectwa ukończenia studiów jest:

- obecność na zajęciach (min 80%)
- otrzymanie zaliczeń ze wszystkich przedmiotów (na warunkach określonych przez prowadzących zajęcia)
- uzyskanie pozytywnej oceny z egzaminu końcowego
- uregulowanie wszystkich należnych opłat za studia

Pozostałe informacje

- nie akceptujemy płatności bonami szkoleniowymi lub bonami rozwojowymi
- harmonogram zajęć może ulec zmianie.

Egzamin końcowy ma formę pisemną i odbywa się w trybie stacjonarnym.

Egzamin musi zostać zaliczony najpóźniej do 25 czerwca 2027 roku.

Usługi realizowane przez Uniwersytet Ekonomiczny we Wrocławiu **są zwolnione z VAT** na podstawie Art. 43 ust. 1 pkt. 26 ustawy o Vat i §3 ust. 1 pkt 13 rozporządzenia Ministra Finansów z dnia 20.12.2013 r. w sprawie wykonania niektórych przepisów ustawy o podatku od towarów i usług.

Przerwy są zgodne z przyjętym harmonogramem zajęć na UEW, tj. 10:30-10:45, 12:15-12:45; 14:15-14:30. Przerwy są wliczane do czasu zajęć. Zajęcia są podane w godzinach

Warunki techniczne

- zajęcia są prowadzone w formule usługi mieszanej (usługa stacjonarna połączona z usługą zdalną w czasie rzeczywistym) -częściowo zdalnie, a niektóre hybrydowo (z live streamingiem z zajęć stacjonarnych)
- zajęcia stacjonarne są prowadzone na Uniwersytecie Ekonomicznym we Wrocławiu
- zajęcia online są prowadzone za pomocą platformy MS Teams (o ewentualnych zmianach informują prowadzący)

Minimalne wymagania sprzętowych: komputer wyposażony w kamerę i głośnik z aktualnym systemem operacyjnym (Windows, macOS lub Linux) i co najmniej 2 GB pamięci RAM, **minimalne parametry dot. łącza** sieciowego: szybkość pobierania i wysyłania co najmniej 5Mb/s zapewniająca możliwość udziału w zajęciach na MS Teams.

Nie są wymagane żadne niestandardowe narzędzia ani specjalistyczne oprogramowanie poza ogólnodostępnymi i powszechnie używanymi rozwiązaniami.

Adres

ul. Komandorska 118/120
53-345 Wrocław
woj. dolnośląskie

Zajęcia są prowadzone w formule usługi mieszanej (usługa stacjonarna połączona z usługą zdalną w czasie rzeczywistym) – część zajęć w formule stacjonarnej, z możliwością udziału w formie zdalnej w czasie rzeczywistym

(prowadzący znajduje się w sali, a uczestnicy mogą być stacjonarnie lub zdalnie w czasie rzeczywistym), część zajęć wyłącznie w formule zdalnej w czasie rzeczywistym (prowadzący i uczestnicy są połączeni przez MS Teams w czasie rzeczywistym).

Zajęcia stacjonarne odbywają się na terenie kampusu Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu, którego budynki znajdują się przy ul. Komandorskiej 118/120, 53-345 Wrocław (siedziba uczelni) oraz przy ul. Kamiennej 43-45, 53-307 Wrocław (Centrum Kształcenia Ustawicznego).

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi
- Laboratorium komputerowe
- udogodnienia dla osób z niepełnosprawnościami, parking, bufet,

Kontakt



Piotr Zawadzki

E-mail piotr.zawadzki@ue.wroc.pl

Telefon (+48) 691 943 107