

Ekonomia sprzedaży

Kierunek: EKONOMIA

studia I stopnia



P r o g r a m s t u d i ó w

Przedmioty Podstawowe i Ogólnokierunkowe:

Technologie informacyjne
Język obcy
Ochrona własności intelektualnej
Matematyka
Marketing
Socjologia
Zarządzanie
Etyka w ekonomii
Historia gospodarcza
Wychowanie fizyczne (na studiach stacjonarnych)

Mikroekonomia
Makroekonomia
Ekonomia rynku pracy
Statystyka opisowa z elementami ekonometrii
Biznesplan i zakładanie firmy
Analiza ekonomiczna
Podstawy rachunkowości
Podstawy finansów
Wstęp do prawa z prawem cywilnym
Prawo gospodarcze, z elementami prawa pracy
Uprozczone formy ewidencji księgowej
Rachunkowość finansowa
Rachunkowość zarządcza
Ekonomia gospodarki otwartej
Wykłady do wyboru

Przedmioty Specjalnościowe:

Komunikacja w relacjach biznesowych
Budowa i utrzymanie relacji z klientami
Organizacja zespołu sprzedażowego
Modele motywowania pracowników działów sprzedażowych
Finanse i analiza sprzedaży
Negocjacje biznesowe