

Ekonomia sprzedaży

Kierunek: EKONOMIA

studia I stopnia



Program studiów

Przedmioty Podstawowe i Ogólnouczelniane:

Matematyka
Zarządzanie
Wstęp do prawa z prawem cywilnym
Marketing
Socjologia
Statystyka opisowa z elementami ekonometrii
Podstawy rachunkowości
Podstawy finansów
Historia gospodarcza
Wychowanie fizyczne (na studiach stacjonarnych)

Technologie informacyjne
Jęz. obcy
Etyka w ekonomii
Ochrona własności intelektualnej
Analiza ekonomiczna
Mikroekonomia
Makroekonomia
Ekonomia gospodarki otwartej
Ekonomia rynku pracy
Rynki finansowe
Zakładanie działalności gospodarczej
Prawo gospodarcze
Prawo pracy i ubezpieczeń społecznych
Uproszczone formy ewidencji księgowej
Rachunkowość zarządcza
Wykłady do wyboru

Przedmioty Specjalnościowe:

Komunikacja w relacjach biznesowych
Budowa i utrzymanie relacji z klientami
Organizacja zespołu sprzedażowego
Modele motywowania pracowników działów sprzedażowych
Planowanie, raportowanie i kontrolowanie w działach sprzedażowych
Negocjacje biznesowe