

Kształcenie specjalistyczne na poziomie 5 Polskiej Ramy Kwalifikacji

Kierunek:

SPECJALISTA SPRZEDAŻY (przedstawiciel handlowy)



P r o g r a m k s z t a ł c e n i a s p e c j a l i s t y c z n e g o

Przedmioty Ogólnouczeniowe:

Mikroekonomia
Wstęp do prawa z prawem cywilnym
Podstawy zarządzania
Technologie informatyczne
Podstawy rachunkowości
Podstawy marketingu
Wstęp do makroekonomii
Matematyka ze statystyką
Podstawy przedsiębiorczości
Podstawy finansów
Rozwój umiejętności profesjonalnych
Wprowadzenie do zarządzania zasobami ludzkimi
Wprowadzenie do zarządzania procesami
Jęz. Obcy

Przedmioty Specjalizacyjne:

Organizacja działu handlowego
Analiza konkurencji i potrzeb klientów
Autoprezentacja w praktyce
Budowanie i prowadzenie bazy klientów
Zakładanie i prowadzenie działalności gospodarczej
Negocjacje handlowe
Prowadzenie dokumentacji sprzedażowej
Planowanie i raportowanie działań sprzedażowych