

Quality and Sales Manager: Zarządzanie jakością i sprzedażą

Opis specjalności

Wybierając specjalność Quality and Sales Manager: Zarządzanie jakością i sprzedażą Student zdobędzie wiedzę z zakresu zarządzania jakością oraz sprzedażą.

Zarządzanie jakością jest to głównie podejście do zarządzania organizacją, w którym każdy aspekt działalności jest realizowany z uwzględnieniem spojrzenia pro jakościowego. Zakres tematyczny studiów obejmuje najnowsze zagadnienia, związane z zarządzaniem jakością, obowiązujące jako standardy w Unii Europejskiej. Program specjalności uwzględnia także zasady funkcjonowania i audytowania zintegrowanych systemów zarządzania w przedsiębiorstwie oraz metodykę wdrażania systemów zarządzania jakością. Student tej specjalności pozna regulacje prawne w zakresie jakości oraz dokumentację systemu zarządzania jakością. Pozna techniki i narzędzia redukujące koszty złej jakości oraz ich zastosowanie w codziennym życiu organizacji. Niniejsza specjalność da studentowi wiedzę z zakresu podejścia jakościowego zarówno od strony teoretycznej, jak i praktycznej.

Po drugie, student opanuje wiedzę z zakresu zarządzania sprzedażą - nowoczesnych metod sprzedaży, aktualnych przepisów prawnych, finansowych, psychologii zachowań konsumentów oraz profesjonalnych prezentacji i promocji oferowanych produktów. Nauczy się odpowiedzialności za maksymalizację sprzedaży poprzez opracowywanie strategii sprzedażowej, dbałość o jej realizację i sprawowanie nadzoru nad podległym zespołem pracowników.

Opanuje umiejętności związane ze zdobywaniem klientów, negocjacjami i prowadzeniem rozmów handlowych. Student nauczy się jak budować relacje z klientami i analizować wyniki sprzedaży. Dowie się jakie są podstawy zarządzania działem sprzedaży w przedsiębiorstwie. Pogłębi wiedzę na temat szybko rosnącego rynku handlu online, który jest szansą nie tylko dla firm specjalizujących się w sprzedaży w sieci, ale również dla osób szukających swojego miejsca na rynku pracy.

Student tej specjalności nauczy się poruszać w cyfrowym świecie, odnajdzie się w międzynarodowym środowisku, nabeździe umiejętności komunikacyjne i analityczne, będzie umiał zarządzać treściami na stronie sklepu internetowego.

Student dowie się ponadto, czym jest zarządzanie strategiczne, nauczy się jak tworzyć biznes plan, nauczy się również technik: motywacji, prezentacji i kreatywności.

Studenci w pewnym zakresie wybierają ścieżkę kształcenia, decydując o programie studiów przez wybór przedmiotów fakultatywnych z szerokiej oferty proponowanych zajęć.

Atutem studiów jest duża liczba praktycznych ćwiczeń, symulacji decyzyjnych oraz dyskusji, która daje możliwości w zakresie podniesienia kompetencji, a także zwiększenia efektywności działań w praktyce.

Sylwetka Absolwenta

Absolwent kierunku Zarządzanie specjalności Quality and Sales Manager: Zarządzanie jakością i sprzedażą posiada aktualną wiedzę z zakresu nauk o zarządzaniu we wszelkich aspektach związanych z zarządzaniem jakością w przedsiębiorstwach oraz certyfikat przedstawiciela kierownictwa ds. systemu zarządzania jakością (SZJ), tzw. Pełnomocnika SZJ oraz audytora wewnętrznego zintegrowanego systemu zarządzania.

Absolwent studiów Quality and Sales Manager: Zarządzanie jakością i sprzedażą nabył wiedzę i umiejętności z zakresu wykorzystania metod i narzędzi zarządzania jakością oraz wdrażania, a także audytowania systemów zarządzania jakością. Ponadto jest przygotowany do rozwiązywania problemów związanych z zarządzaniem jakością w przedsiębiorstwie. Posiadana wiedza i umiejętności są potwierdzone dyplomem ukończenia studiów oraz odpowiednimi certyfikatami.

Absolwenci tej specjalności to przyszli menadżerowie jakości, przedstawiciele kierownictwa systemów zarządzania, audytorzy wewnętrzni przygotowani do efektywnego rozwiązywania problemów jakościowych oraz doskonalenia procesów.

Absolwent kierunku Zarządzanie specjalności Quality and Sales Manager: Zarządzanie jakością i sprzedażą posiada kompetencje związane z badaniem potrzeb nabywców, planowaniem, organizowaniem i kontrolą procesu sprzedażowego. Wie, jak w praktyce pozyskać klientów i dystrybutorów oraz budować i utrzymywać z nimi relacje i prowadzić skuteczne negocjacje.

Absolwent specjalności Quality and Sales Manager: Zarządzanie jakością i sprzedażą to osoba odpowiedzialna za nadzór i koordynowanie różnych procesów związanych z dystrybucją produktów lub usług w Internecie. Absolwent może odpowiadać za sprzedaż (kierowaną zarówno do konsumentów, jak i do firm), może organizować szkolenia z zakresu handlu internetowego czy udzielać wsparcia technicznego klientom.

W związku z tym, że coraz więcej procesów biznesowych przenoszonych jest do Internetu, w tym wiele obszarów związanych z handlem, wzrasta zapotrzebowanie na pracowników dysponujących kompetencjami cyfrowymi i na tym gruncie Absolwent niniejszej specjalności znajdzie zatrudnienie.

Absolwenci specjalności Quality and Sales Manager: Zarządzanie jakością i sprzedażą są przygotowani do podjęcia pracy m.in. na następujących stanowiskach: przedstawiciel handlowy, specjalista ds. sprzedaży, dyrektor ds. sprzedaży, doradca klienta strategicznego (key account manager), menedżer sprzedaży, specjalista ds. merchandisingu i promocji sprzedaży, handlowiec ds. kontaktów z klientami organizacyjnymi, handlowiec ds. kontaktów z klientami indywidualnymi. Może też prowadzić działalność gospodarczą ze sprzedażą online.