

**Uniwersytet
SWPS**

Uniwersytet SWPS

**Studia Podyplomowe Poznań -
Psychologia sprzedaży**

Numer usługi 2024/04/24/14313/2134557

Poznań / mieszana (stacjonarna połączona z usługą zdalną
w czasie rzeczywistym)

📖 Studia podyplomowe

🕒 180 h

📅 12.10.2024 do 30.06.2025

5 900,00 PLN brutto

5 900,00 PLN netto

32,78 PLN brutto/h

32,78 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria	Zdrowie i medycyna / Psychologia i rozwój osobisty
Sposób dofinansowania	wsparcie dla osób indywidualnych wsparcie dla pracodawców i ich pracowników
Grupa docelowa usługi	Głównymi adresatami studiów są: - osoby kierujące działami sprzedaży, działami marketingu lub działami obsługi klienta, - HR business partnerzy, - handlowcy i Key Account Managerowie, - opiekunowie i doradcy klientów, - właściciele firm, - kadra zarządzająca przedsiębiorstw, - osoby planujące uruchomienie własnej działalności, - przedstawiciele wolnych zawodów (prawnicy, lekarze, architekci, psychologowie) pracujący z klientem, oraz wszystkie osoby, które chcą podnieść swoje kwalifikacje i są zainteresowane tematyką wykorzystania psychologii w sprzedaży.
Minimalna liczba uczestników	1
Maksymalna liczba uczestników	24
Data zakończenia rekrutacji	11-10-2024
Forma prowadzenia usługi	mieszana (stacjonarna połączona z usługą zdalną w czasie rzeczywistym)
Liczba godzin usługi	180

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 2023 r. poz. 742, z późn. zm.)
Zakres uprawnień	Studia podyplomowe

Cel

Cel edukacyjny

Celem studiów jest przekazanie wiedzy i zdobycie praktycznych umiejętności niezbędnych do prowadzenia efektywnej sprzedaży własnej oraz zarządzania zespołem sprzedażowym w oparciu o znajomość psychologicznych mechanizmów sprzedaży, a także ogólną wiedzę biznesową z zakresu funkcjonowania nowoczesnego przedsiębiorstwa.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
• Pozna trzy perspektywy procesu sprzedaży i sposoby wykorzystania w praktyce psychologicznych mechanizmów sprzedaży. • Pozyska wiedzę na temat efektywnego wykorzystania potencjału poszczególnych pracowników i menedżerów działu sprzedaży dzięki stosowaniu sprawdzonych metod rekrutacji, selekcji i pracy nad ich rozwojem zawodowym. • Zrozumie, jak w efektywny sposób motywować oraz zarządzać zespołem sprzedażowym i własnymi wynikami sprzedaży. • Będzie wiedział, jak funkcjonuje nowoczesny zespół sprzedażowy i jak zarządzać organizacjami sprzedażowymi. • Dowie się, jakie mechanizmy psychologiczne kierują ludzkim zachowaniem w procesie podejmowania decyzji zakupowych. • Zrozumie zasady funkcjonowania organizacji biznesowych w oparciu o strategię i model biznesowy, co ułatwi mu budowanie zaufania z klientem i swojego wizerunku jako profesjonalisty.	Zgodność z celami i standardami: Sprawdzenie, czy osiągnięcia osoby studiującej są zgodne z wcześniej określonymi celami edukacyjnymi i standardami nauczania.	Test teoretyczny
		Prezentacja

Kwalifikacje

Inne kwalifikacje

Uznane kwalifikacje

Pytanie 2. Czy dokument został wydany przez organy władz publicznych lub samorządów zawodowych na podstawie ustawy lub rozporządzenia?

Świadectwo ukończenia studiów podyplomowych zgodne z przepisami określonymi w Ustawie z dnia 20 lipca 2018 r. - Prawo o szkolnictwie wyższym i nauce

Informacje

Podstawa prawna dla Podmiotów / kategorii Podmiotów	uprawnionych do wydawania dokumentów potwierdzających uzyskanie kwalifikacji, w tym w zawodzie
Nazwa/Kategoria Podmiotu prowadzącego walidację	Uniwersytet SWPS
Podmiot prowadzący walidację jest zarejestrowany w BUR	Tak
Nazwa/Kategoria Podmiotu certyfikującego	Uniwersytet SWPS
Podmiot certyfikujący jest zarejestrowany w BUR	Tak

Program

Co wyróżnia nasz program:

Praktyczne podejście

- Zajęcia w oparciu o studia przypadków
- Forma warsztatowa
- Zadania wdrożeniowe między zajęciami

Kadra

- Doświadczeni trenerzy biznesu i wykładowcy
- Praktycy biznesu i przedsiębiorcy

Zjazdy

- Zajęcia stacjonarne podczas weekendów
- Konsultacje projektowe w trybie on-line

Program obejmuje 180 godzin, na które składa się 11-13 zjazdów po 18-20 godzin. Szczegółowe bloki zajęć:

BLOK I / PODSTAWY PSYCHOLOGII SPRZEDAŻY:

- Psychologia wywierania wpływu w procesie sprzedaży
- Radzenie sobie ze stresem i zarządzanie energią
- Inteligencja emocjonalna i kompetencje społeczne w procesie sprzedaży
- Wybrane zagadnienia współczesnej psychologii związane ze sprzedażą

BLOK II / ROZWÓJ KOMPETENCJI OSOBISTYCH W SPRZEDAŻY:

- Praca w kierunku bycia lepszym sprzedawcą z zastosowaniem narzędzi coachingowych
- Przygotowanie angażującej prezentacji i wystąpienia publiczne
- Storytelling w biznesie – sztuka opowieści w sprzedaży

- Personal Branding w sprzedaży – media społecznościowe a budowanie marki osobistej
- ABC handlowca czyli doskonalenie umiejętności sprzedażowych

BLOK III / WYBRANE ZAGADNIENIA PSYCHOLOGII KOMUNIKACJI W SPRZEDAŻY:

- Psychologia komunikacji i negocjacji z klientem - budowanie zaufania i relacji.
- Psychologia podejmowania decyzji zakupowych przez klientów.
- Klienci z różnych stron świata - międzykulturowość a proces sprzedaży

BLOK IV / ELEMENTY ZARZĄDZANIA ZASOBAMI LUDZKIMI:

- Motywacja i jej wpływ na skuteczność działania sprzedawców
- Umiejętności coachingowe szefa sprzedaży
- Rekrutacja i selekcja w oparciu o narzędzia psychologiczne
- Budowanie efektywnych zespołów – rekrutacja i zarządzanie talentami w zespole sprzedażowym
- Przywództwo w sprzedaży

BLOK V/ WYBRANE KOMPETENCJE BIZNESOWE W PRACY SPRZEDAWCY:

- Świadomość biznesowa – tworzenie wartości dodanej dla klienta w oparciu o model biznesowy i strategię sprzedażową
- Od aktywności do wyników biznesowych – planowanie i zarządzanie sprzedażą

Z ważnych przyczyn Centrum Studiów Podyplomowych i Szkoleń może dokonać zmian w programie i kadrze studiów.

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 0

Przedmiot / temat zajęć	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin	Forma stacjonarna
Brak wyników.					

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	5 900,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	5 900,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	32,78 PLN
Koszt osobogodziny netto	32,78 PLN
W tym koszt walidacji brutto	0,00 PLN
W tym koszt walidacji netto	0,00 PLN

W tym koszt certyfikowania brutto

0,00 PLN

W tym koszt certyfikowania netto

0,00 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Mirosława Leopold

Wykształcenie:

Doktorat z psychologii UAM;

Studia podyplomowe „Coaching” USWPS Poznań;

Studium Dialogu Motywującego, PIDM

Doświadczenie:

- Autorka i kierownik merytoryczny kursu na USWPS „Psychologia dla coachów i mentorów”
- Prowadzenie zajęć na USWPS z w/w przedmiotów
- Koordynator przedmiotu „Rozwój osobisty” oraz modułu psychologii stosowanej „Coaching jako metoda wsparcia w rozwoju i zmianie”

Prowadzenie szkoleń z zakresu kompetencji miękkich.

- Mentor Coach w projekcie Huge Thing
- Coach w ramach projektu: „Innowacyjne zarządzanie firmami rodzinnymi” USWPS Poznań
- Praca z klientem indywidualnym w obszarze kompetencji miękkich oraz klientem biznesowym w obszarze kompetencji menedżerskich i miękkich, zarządzania w podejściu coachingowym- prowadzenie procesów coachingu.

Publikacje:

- Leopold M. (2008). Kompetencja emocjonalna a wybrane wymiary osobowości, Forum Oświatowe, 2 (39), 27- 45.
- Leopold M. (2006). Elementy składowe kompetencji emocjonalnej, Czasopismo Psychologiczne, 2, 12, 191- 204.
- Leopold M. (2001). Rozumienie pojęcia kompetencja emocjonalna, Forum Psychologiczne, 1 (6), 2, 155-182.
- Leopold M. (2001). Kwestionariusz KE do pomiaru kompetencji emocjonalnej – treść i wstępna charakterystyka psychometryczna, Forum Psychologiczne, 1 (6), 1, 61-75.
- Jasielska A., Leopold M. (2000). Kompetencja a inteligencja emocjonalna – pojęcia tożsame czy różne ?, Forum Oświatowe, 2 (23), 5-32.
- Leopold M. (2000). Życie rodzinne a kompetencje emocjonalne dziecka, Edukac

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Materiały dla uczestników usługi dostarczane są w wersji elektronicznej (pliki PDF, prezentacje, linki do artykułów) oraz/lub materiałów drukowanych koniecznych to przeprowadzenia zajęć.

Warunki uczestnictwa

Wypełnienie internetowego formularza zgłoszeniowego i dostarczenie do realizatora usługi (Uniwersytetu SWPS) przez Kandydata wszystkich wymaganych w procesie rekrutacji dokumentów.

Szczegółowe informacje dostępne na stronie:

<https://www.swps.pl/oferta/poznan/podyplomowe/psychologia-psychoterapia/psychologia-sprzedazy>

Informacje dodatkowe

Cena za studia podana w ramach powyższej Karty Usługi w Bazie Usług Rozwojowych nie obejmuje opłaty rekrutacyjnej w kwocie 300 zł. Opłata rekrutacyjna nie jest wliczana do kwoty czesnego i jest wnoszona przez kandydata na etapie rekrutacji.

Absolwenci i studenci Uniwersytetu SWPS są zwolnieni z jej wnoszenia.

Podana cena obowiązuje przy opłacie jednorazowej za czesne.

Szczegółowe informacje na temat kierunku znajduje Państwo pod adresem:

<https://www.swps.pl/oferta/poznan/podyplomowe/psychologia-psychoterapia/psychologia-sprzedazy>

Warunki techniczne

Warunki techniczne niezbędne do udziału w części usługi realizowanej zdalnie: 1) platforma /rodzaj komunikatora, za pośrednictwem którego prowadzona będzie usługa: narzędzie z pakietu Google G-Suite (google classroom oraz google meet) 2) minimalne wymagania sprzętowe, jakie musi spełniać komputer Uczestnika lub inne urządzenie do zdalnej komunikacji: komputer z procesorem Intel Pentium 4 lub nowszy, obsługujący SSE2, 2 GB pamięci RAM, zainstalowany jeden z systemów operacyjnych Windows 7, 8, 10, macOS 10.9 lub nowszy. Dodatkowo wbudowany lub zewnętrzny mikrofon, opcjonalnie kamera video. (Do obsługi wideo w jakości HD wymagany jest procesor Intel drugiej generacji i3/i5/i7 2,2 GHz, odpowiednik firmy AMD lub lepszy). Android z systemem 5.0 lub nowszy/ iPhone z systemem iOS 11.0 lub nowszy. 3) minimalne wymagania dotyczące parametrów łącza sieciowego, jakim musi dysponować Uczestnik: <https://support.google.com/a/answer/1279090> 4) niezbędne oprogramowanie umożliwiające Uczestnikom dostęp do prezentowanych treści i materiałów: Przeglądarka Google Chrome lub Mozilla Firefox, Adobe Reader, Pakiet biurowy np Libre Office, Open office lub Microsoft office. 5) okres ważności linku umożliwiającego: bez ograniczeń w trakcie trwania usługi.

Adres

ul. gen. Tadeusza Kutrzeby 10

61-719 Poznań

woj. wielkopolskie

Kontakt



Ewa Ignaciuk

E-mail eignaciuk@swps.edu.pl

Telefon (+48) 612 711 255