

Marketing i sprzedaż

Forma studiów: Stacjonarne Niestacjonarne
OD MARCA

Program studiów

- Nowoczesne technologie w marketingu i sprzedaży
- Zarządzanie marką
- Psychologia w marketingu i sprzedaży
- Reklama i PR
- Zarządzanie produktem
- Negocjacje w biznesie

Przedmioty podstawowe

- Etyka w biznesie
- Podstawy prawa
- Technologia informacyjna
- Ekonomia
- Podstawy psychologii
- Podstawy finansów organizacji
- Ochrona własności intelektualnej
- BHP

Przedmioty kierunkowe

- Nowoczesne technologie w MiS
- Zarządzanie projektami
- Planowanie marketingowe
- Zachowania konsumentów
- Psychologia w MiS
- Komunikacja w biznesie
- Reklama i PR
- Wyzwania rynku pracy
- Global marketing (ang)
- Techniki sprzedaży
- Podstawy zarządzania
- Zarządzanie marką
- Podstawy marketingu
- Zarządzanie produktem
- Negocjacje w biznesie
- Badania marketingowe
- Komunikacja marketingowa

Dane zamieszczone w niniejszej karcie kierunku mają charakter wyłącznie informacyjny. Dane te nie stanowią oferty zawarcia umowy w rozumieniu art. 66 i nast. kodeksu cywilnego. Zgodnie z art. 160 ust. 3 ustawy z dnia 27 lipca 2005 roku Prawo o szkolnictwie wyższym, umowa między a studentem zawierana jest w formie pisemnej.

- Zarządzanie ceną i dystrybucją

<https://test.dsw.edu.pl/studia-i-szkolenia/studia-i-stopnia/kierunki-i-specjalnosci/marketing-i-sprzedaz>