

Ekonomia sprzedaży

Kierunek: EKONOMIA

studia I stopnia



P r o g r a m s t u d i ó w

Przedmioty Podstawowe i Ogólnouczelniane:

Technologie informacyjne
Język obcy
Ochrona własności intelektualnej
Socjologia
Etyka w ekonomii
Wychowanie fizyczne (na studiach stacjonarnych)

Mikroekonomia
Makroekonomia
Ekonomia rynku pracy
Zarządzanie
Zakładanie działalności gospodarczej
Matematyka
Statystyka z elementami ekonometrii
Analiza ekonomiczna
Podstawy rachunkowości
Podstawy finansów
Wstęp do prawa z prawem cywilnym
Prawo gospodarcze z elementami prawa pracy
Marketing
Uproszczone formy ewidencji księgowej
Rachunkowość finansowa
Rachunkowość zarządcza
Ekonomia gospodarki otwartej
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