



Współczesny globalny świat to złożona sieć wymiany



Jej istotą jest

KOMUNIKACJA

osobista

i

bazująca na sieci

IN@TERNET



Współczesny handel

to zakupy

realizowane

poprzez różne

kanały sprzedaży

Sukces wymiany to właściwe relacje pomiędzy uczestnikami sieci





Dlatego oferujemy specjalność

**H@NDEL I BUDOWANIE
REALACJI Z NABYWCAMI**

WIEDZA – UMIEJĘTNOŚCI – KWALIFIKACJE

Zainicjowaną przez:

KATEDRĘ HANDLU I INSTYTUCJI RYNKOWYCH





PROGRAM SPECJALNOŚCI

Merchandising i zarządzanie kategorią produktów

Obsługa klienta i tworzenie relacji z nabywcami

Wykorzystanie nowoczesnych technologii w handlu

KWALIFIKACJE ABSOLWENTA

WIEDZA – UMIEJĘTOŚCI - KOMPETENCJE

Współczesny handel

Zarządzanie sprzedażą

CRM

E-COMMERCE

MERCHANDISING

Techniki sprzedaży

Obsługa klientów

Komunikacja z nabywcami

Tworzenie wartości

Space management

Praca zespołowa



Zatrudnienie po studiach



Tradycyjny handel



@commerce



Sprzedaż B2C i B2B



Multichannel salesforces

* Dlaczego handel ???

- **15,3% PKB** tworzone przez handel
- **320 tys.** sklepów
- **37 185 000 m2** powierzchni sprzedażowej
- **2 075 300** osób pracuje w handlu detalicznym i hurtowym (ok. 13% ogółu zatrudnionych)



ZATRUDNIENIE W HANDLU WG LISTY 500 RZECZPOSPOLITEJ (2021)

Miejsce na liście	Osoby zatrudnione	Przychody ze sprzedaży	Zmiana Przychodów ze sprzedaży	Logo
2	70 750	61 216 804 380 zł	10 %	
6	21 063	25 411 042 000 zł	2 %	
8	20 851	23 870 306 000 zł	10 %	
19	21 674 (2018)	12 900 000 000 zł	4 %	
26	19 233	11 035 000 000 zł	-	
27	15 532	10 623 128 000 zł	7 %	
31	1 849	10 189 949 000 zł	19 %	
33	25 840	10 125 815 000 zł	32 %	

SUKCES TO

WŁAŚCIWIE

BUDOWANIE POZYTYWNYCH MIĘDZYLUDZKICH RELACJI



ZAPRASZAMY

Katedra Handlu i Instytucji Rynkowych – szczegółowe informacje:

p.212 paw. A,

khir@uek.krakow.pl