



SPECJALNOŚĆ:

ZARZĄDZANIE
SPRZEDAŻĄ

Zainicjowana przez: KATEDRĘ HANDLU I INSTYTUCJI RYNKOWYCH





Dlaczego sprzedaż???

Bo każde przedsiębiorstwo coś sprzedaje

Bo każdy z Was będzie coś sprzedawał

Dlaczego handel???

15,5 % PKB Polski tworzone przez handel

333 340 tys. sklepów

37 557 000 m² powierzchni sprzedażowej

2 mln osób pracuje w handlu detalicznym i hurtowym (ok. 15% ogółu zatrudnionych)











W ostatnich latach można zaobserwować w Polsce

1. Nieprzerwany wzrost powierzchni sprzedażowej sklepów
2. Ciągłe i dynamiczne zmiany sytuacji rynkowej
3. Rosnącą wydajność i ekspansję dużych sieci detalicznych
4. Niezbędność handlu i sprzedaży, przede wszystkim w branży spożywczej, najlepiej widoczną w dobie pandemii SARS-Cov 2
5. Gwałtowny rozwój rynku e-Commerce

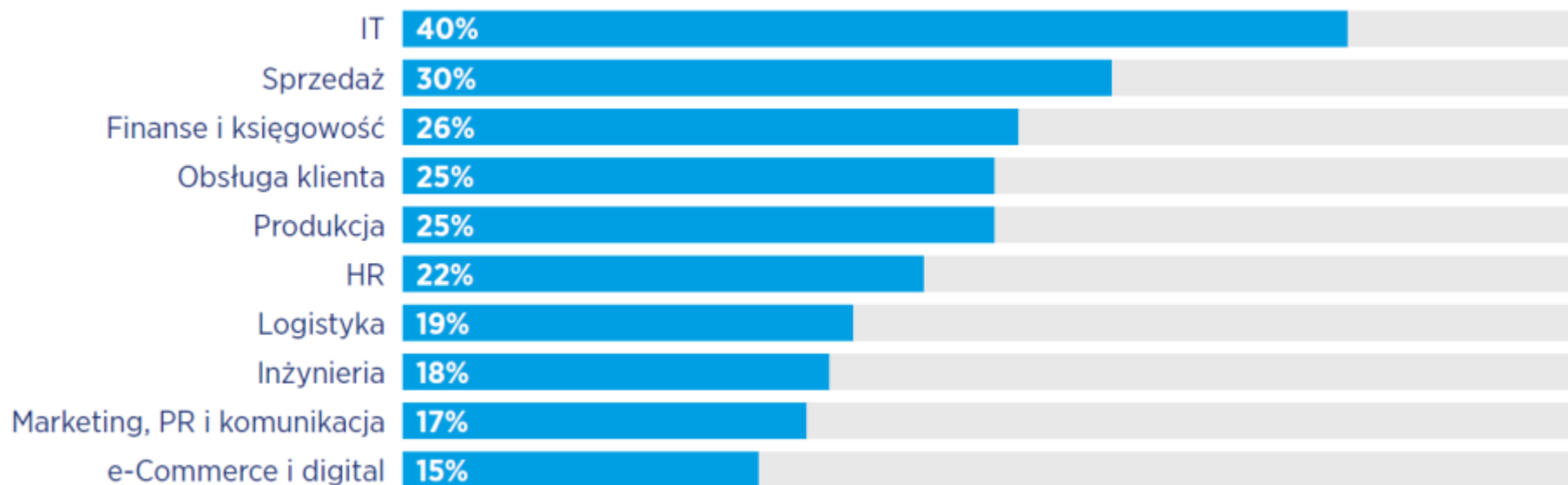
Wszystko to oznacza stały przyrost miejsc pracy w zarządzaniu sprzedażą (w handlu i produkcji) - dla osób szukających ambitnych wyzwań

Wśród największych pracodawców w Polsce znajdują się liczne nowoczesne sieci handlu detalicznego – np. 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 %	

Według badań branżami, na które **w okresie 3-5 lat zapotrzebowanie na pracowników** będzie największe są:

Plany wzrostu zatrudnienia w 2022 roku według branż (%):



ZAWODY i ZAROBKI

wg Raportu płacowego HAYS na 2022 r.

Stanowisko	Min*	Opt**	Max*
Dyrektor Sprzedaży/ Operacyjny	22 000	27 500	44 000
Dyrektor Kolekcji/ Zakupów (branża odzieżowa)	15 000	20 000	25 000
Konstruktor Odzieży	7 000	8 500	10 000
Technolog Odzieży	6 000	7 000	9 000
Kierownik ds. Sprzedaży Detalicznej	15 000	18 000	25 000
Kierownik Marki/ Produktu	13 000	18 000	25 000
Kierownik ds. Planowania Asortymentu	13 000	17 000	20 000
Dyrektor Marketu (hipermarkety)	10 000	16 500	22 000
Kierownik e-Commerce	14 500	18 000	24 000
Kierownik Marketingu Internetowego	14 500	18 000	24 000
Regionalny Kierownik Sprzedaży	8 000	13 000	17 000
Kierownik Visual Merchandisingu	7 000	12 000	14 000
Kierownik Marketingu i PR	12 000	15 000	20 000
Kierownik ds. CRM	10 000	14 000	16 000
Kierownik ds. Social Media	10 000	14 000	16 000
Analitik e-Commerce	9 500	12 000	15 000
Specjalista ds. Marketingu Internetowego	8 000	10 000	12 000
Specjalista ds. e-Commerce	8 000	9 000	10 000
Kupiec (branża odzieżowa)	6 500	8 000	10 000
Specjalista CRM	7 000	8 500	11 000
Specjalista SEM/ SEO	11 000	13 000	16 000

ZAWODY i ZAROBKI

wg Raportu płacowego HAYS na 2022 r.

Stanowisko	Min*	Opt**	Max*
Digital Graphic Designer	7 000	8 000	9 500
UX Designer/ Web Designer	9 000	12 000	16 000
Projektant Odzieży	6 000	7 000	9 000
Alokator/ Specjalista ds. Planowania Asortymentu	5 000	6 500	8 500
Kierownik Sklepu (branża odzieżowa)	5 500	6 000	9 000
Zastępca Kierownika Sklepu (branża odzieżowa)	5 000	5 500	6 000
Sprzedawca (branża odzieżowa)	3 500	4 300	5 000

* Miesięczne wynagrodzenie PLN brutto na danym stanowisku (pełen etat)

** Najczęściej oferowane wynagrodzenie na danym stanowisku

Dane do raportu płacowego zostały uzyskane na podstawie rekrutacji przeprowadzonych przez Hays Poland w 2021 r.



Studia I stopnia

Specjalność kształci ekspertów w zakresie nowoczesnych metod sprzedaży uwzględniając współczesne tendencje w zarządzaniu przedsiębiorstwem.

Kształci również specjalistów w zakresie: tworzenia od podstaw i reorganizacji działów handlowych, wprowadzania nowoczesnych rozwiązań organizacyjnych uwzględniając koncepcje marketingu relacyjnego, zintegrowanego łańcucha wartości oraz najnowszych metod pomiaru efektywności procesów sprzedaży i dystrybucji

PRZEDMIOTY specjalnościowe (I)

- Analiza i prognozowanie sprzedaży
- E-commerce
- IT w zarządzaniu sprzedażą
- Merchandising
- Metody i techniki sprzedaży
- Negocjacje handlowe
- Prawna ochrona konsumenta w UE
- Zarządzanie sprzedażą wielokanałową



Studia II stopnia

Program specjalności gwarantuje
zdobycie specjalistycznej wiedzy
z zakresu marketingu, logistyki, badań
marketingowych, negocjacji, prawa
oraz zastosowania informatyki
w handlu

PRZEDMIOTY specjalnościowe (II)

- Logistyczna obsługa handlu
- Organizacja i sztuka sprzedaży
- Rachunkowość w przedsiębiorstwie handlowym
- Prawne aspekty procesu sprzedaży
- Zarządzanie zespołem sprzedażowym
- Zintegrowana sprzedaż internetowa

WIĘCEJ INFORMACJI

Katedra Handlu i Instytucji Rynkowych
pok. 212, Paw. A
ul. Rakowicka 27
tel. 012/293-52-83

khir@uek.krakow.pl