



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

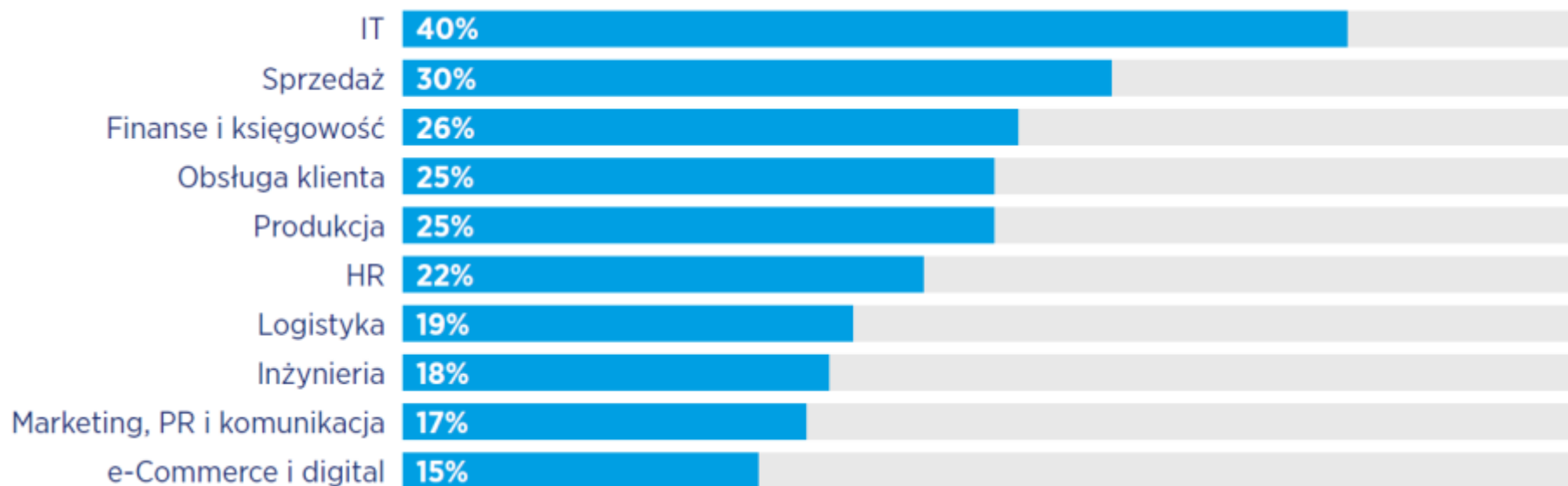
Wszystko to oznacza stały przyrost miejsc pracy w zarządzaniu sprzedażą (w handlu i produkcji) - dla osób szukających ambitnych wyzwań

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

WIĘCEJ INFORMACJI

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

khir@uek.krakow.pl