

A business meeting scene with a blue tint. A person on the left holds a clipboard with two bar charts titled 'Sales Performance'. The top chart is a grouped bar chart with names on the x-axis and values on the y-axis. The bottom chart is a horizontal grouped bar chart with names on the y-axis. A person on the right holds a pen. In the background, there is a laptop, a calculator, a small green plant, and a silver alarm clock.

ZARZĄDZANIE PRODUKTEM I SPRZEDAŻĄ

Studia II stopnia stacjonarne i niestacjonarne
Politechnika Białostocka
Wydział Inżynierii Zarządzania

Specjalność:
Zarządzanie Produktem i Sprzedażą

Studia II stopnia

Tryb: stacjonarny i niestacjonarny

Zaplanuj **P**rojektuj **I**nspiruj **S**przedawaj



"Marketing nigdy nie kończy swojej pracy. To perpetuum mobile. Każdego dnia musimy wprowadzać kolejne innowacje."

Beth Comstock, Former CMO & Vice Chair, GE

TO CO NAS WYRÓŻNIA:

- jesteśmy jedyną w Polsce specjalnością łączącą problematykę zarządzania produktem z nauczaniem w zakresie metod sprzedaży,
- kształcimy menedżerów produktu o szerokiej wiedzy w zakresie zarządzania, marketingu, rynku oraz budowania relacji z klientem,
- przygotowujemy do pracy na stanowiskach związanych z rozwojem produktu, kształtowaniem jakości, obsługą klienta, dystrybucją i promocją



ZAPEWNIAMY

- wykładowców o uznanym w dorobku naukowym z zakresu marketingu i branding,
- zajęcia praktyczne prowadzone przez przedstawicieli biznesu, w tym agencji marketingu internetowego,
- wizyty w przedsiębiorstwach,
- uczenie się poprzez nabywanie doświadczenia z wykorzystaniem: analizy studiów przypadku, symulacji, tworzenia strategii marketingowych i brandingowych, a także realizacji projektów we współpracy z biznesem.



SPECJALNOŚĆ A RYNEK PRACY

Absolwent tej specjalności staje się cenionym i poszukiwanym specjalistą:

- menedżerem produktu/usługi,
- menedżerem marki,
- menedżerem sprzedaży.

Menedżer produktu zajmuje się tworzeniem strategii wdrożenia produktów i usług na rynek, a także dba o wizerunek produktów i/lub usług danej marki lub marek. Kreuje sposoby sprzedaży i promocji produktów lub usług, dodaje usługi komplementarne, tworząc ofertę spełniającą potrzeby klienta.

[<https://nowymarketing.pl/a/15633,zawod-product-manager-kariera-w-marketingu>]

SPECJALNOŚĆ A RYNEK PRACY

Najwięcej miejsc pracy dla menedżera produktu oferują przedsiębiorstwa:

- o technologicznym profilu działalności,
- z branży dóbr konsumpcyjnych, FMCG,
- z sektora telekomunikacyjnego, informatycznego, finansowego, farmaceutycznego.

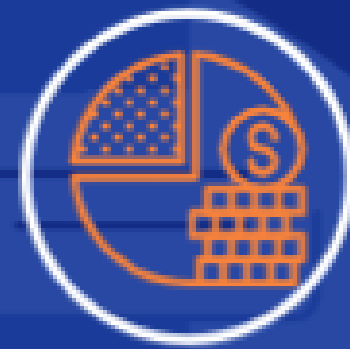


PRZEDMIOTY SPECJALNOŚCIOWE



Zarządzanie produktem

Strategie produktu
Innowacje w zarządzaniu produktem
Jakość w zarządzaniu produktem
Projektowanie identyfikacji wizualnej



Zarządzanie sprzedażą

Strategie cenowe
Strategie omnichannel
Merchandising
Modele zachowań klienta



Marketing

Marketing międzynarodowy
Marketing internetowy
Zarządzanie marką
Marketing B2B



Rynek

Testy rynkowe i konsumenckie
Kultura w Internecie
Prawne aspekty wprowadzenia
i obrotu towarów
Współczesny handel

ZDOBEDZIESZ PRAKTYCZNE UMIEJĘTNOŚCI Z ZAKRESU:

- zbierania i analizowania informacji o potrzebach klientów,
- generowania pomysłów na nowe produkty,
- przygotowania analiz o sytuacji i trendach rynkowych,
- opracowywania, rozwijania i wdrażania strategii produktu,
- planowania kampanii reklamowych i innych działań promocyjnych,
- przygotowywania planów sprzedaży i analiz finansowych dla produktu.



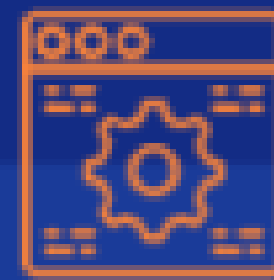
KLUCZOWE OBSZARY ZATRUDNIENIA PO UKOŃCZENIU SPECJALNOŚCI:



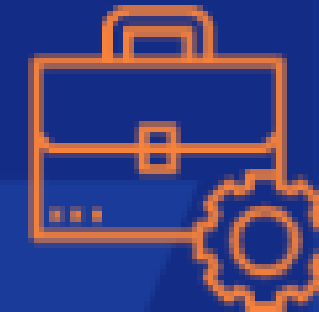
advertising



marketing
analysis



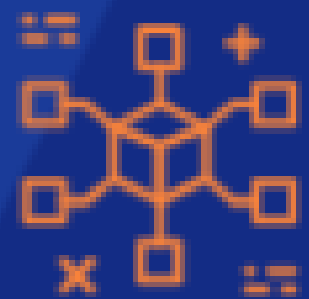
digital marketing
management



branding



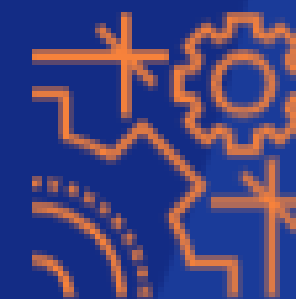
customer
service



product
management



social media
marketing



service
management

NASI ABSOLWENCI



Anna Matwiejczyk
doktorantka



Aneta Panasiuk
Marketing Manager w RomiCore



Patryk Ołdziejewski
CEO & Founder w RomiCore



Michał Radziszewski
Digital Media Manager



Opiekun specjalności:

Katedra Marketingu i Turystyki

Kontakt:

wiz.kmit@pb.edu.pl

tel. 85 746 98 40

