

SYLWETKA ABSOLWENTA SPECJALNOŚĆ:

Dystrybucja i Handel na rynkach krajowych i zagranicznych

Specjalność dostarcza studentom najnowszej wiedzy na temat funkcjonowania sfery handlu i dystrybucji na rynku krajowym jak i zagranicznym ze szczególnym uwzględnieniem specyfiki rynku Unii Europejskiej. Słuchacze uzyskują niezbędną wiedzę oraz umiejętności praktyczne zarówno w zakresie handlu i dystrybucji towarami przemysłowymi (dobrami inwestycyjnymi) jak i produktami konsumpcyjnymi. Absolwent zdobędzie pogłębioną teoretycznie, a zarazem dającą się zastosować w praktyce wiedzę i umiejętności racjonalnego podejmowania decyzji, zachowań nabywców oraz przedsiębiorstw, finansów międzynarodowych, reklamy i promocji na rynkach krajowych i zagranicznych. Szczególny nacisk położony jest na rozwinięcie wiedzy obejmującej podstawy przedsiębiorczości i sposobów jej stymulowania, a także metod, technik negocjacji i sprzedaży stosowanych przez współczesnych sprzedawców. Studia na tej specjalności kładą silny nacisk na zdobycie przez studenta umiejętności posługiwania się językiem biznesu. Absolwenci zdobędą wiedzę z zakresu budowania relacji z interesariuszami organizacji (w tym: inwestorami, dostawcami, pracownikami-klientami wewnętrznymi, konsumentami), realizowania badań rynku, merchandisingu, e- Handlu. Dodatkowo student zdobędzie niezbędną, podstawową wiedzę z zakresu prawa gospodarczego oraz prawa pracy uwzględniając specyfikę prawa krajowego oraz unijnego. Absolwent zostanie wyposażony w niezbędną wiedzę do prowadzenia własnej działalności gospodarczej.

Absolwenci będą mogli znaleźć zatrudnienie w różnego typu organizacjach m.in.:

- w przedsiębiorstwach i korporacjach krajowych i zagranicznych (w pionie sprzedaży, obsługi klienta, logistyki, zaopatrzenia),
- w przedsiębiorstwach spedycyjnych, w centrach logistycznych,
- w agencjach badań marketingowych,
- w przedsiębiorstwach handlowych niezależnie od wielkości.

Absolwenci są przygotowani do pracy w zawodach: specjalista do spraw sprzedaży (sales menager), menadżer zespołów sprzedażowych, specjalista do spraw obsługi klienta (client service menager), przedstawiciel handlowy (sales representatives); analityk rynku; stanowisko merchandisera, stanowisko specjalista do spraw gospodarki magazynowej, specjalista do spraw dystrybucji i zaopatrzenia, menedżer własnej działalności gospodarczej