

Akademia Pomorska w Słupsku
KIERUNEK ZARZĄDZANIE

Zagadnienia na egzamin dyplomowy SPS
Specjalność „Menedżer sprzedaży”

Lp.	Zagadnienia
1.	Menedżer sprzedaży – specyfika roli menedżerskiej, zadania, metody pracy, wymagane kompetencje
2.	Sektor handlu w gospodarce – znaczenie, makroekonomiczne i mikroekonomiczne uwarunkowania sukcesu rynkowego w handlu
3.	Filozofia handlowania - źródła handlu, główne historyczne szlaki handlowe w epoce starożytnej, nowożytnej i współcześnie
4.	Globalizacja w handlu – uwarunkowania, zakres, skutki dla działań marketingowych współczesnych przedsiębiorstw
5.	Sprzedaż towarów i usług – podobieństwa i różnice
6.	Okazje rynkowe - istota i przykłady w handlu towarów i usług
7.	Segmentacja klientów – pojęcie, rodzaje, zasady podstępowania z wybranym typem klientów
8.	Marketing mix – pojęcie, składniki, zakres wykorzystania w sprzedaży
9.	Strategie sprzedaży - pojęcie, rodzaje, znaczenie strategii w sprzedaży, etapy tworzenia strategii
10.	Badania marketingowe i ich wykorzystanie w procesach sprzedaży
11.	Marketing wielopoziomowy (MLM) - pojęcie, cechy charakterystyczne, możliwości wykorzystania w sprzedaży
12.	E- commerce - pojęcie, cechy charakterystyczne, zalety i wady, przykłady w biznesie
13.	Customer Relationship Management (CRM) – pojęcie, zakres wykorzystania w handlu, techniki budowy bazy dla CRM
14.	Franchising jako forma działalności handlowej – pojęcie, cechy charakterystyczne franczyzodawcy i franczyzobiorcy, przykłady w biznesie
15.	Obsługa klienta – pojęcie, rola, opis procedury, techniki wykorzystywane w sprzedaży
16.	Prezentacja oferty handlowej – cele, zasady, metody, techniki
17.	Techniki wywierania wpływu, perswazji i redukcji obiekcji w sprzedaży osobistej (przykłady technik i ich opis)
18.	Merchandising - pojęcie, zastosowanie w sprzedaży, metody i techniki
19.	Benchmarking – pojęcie, znaczenie, metody zastosowania w sprzedaży
20.	Negocjacje handlowe – pojęcie negocjacji, etapy negocjacji, techniki wykorzystywane w handlu, cechy dobrego negocjatora