

Nazwisko i imię **Przygodzka Renata**

Oferta proseminarium specjalizacyjnego

530-ZS1-2SPSE

**na kierunku *Zarządzanie studia pierwszego stopnia II rok*
w roku akademickim 2024/2025**

1. Kierunek studiów: **Zarządzanie I^o**
2. Tryb studiów: **stacjonarne**
3. Specjalizacja: **Zarządzanie sprzedażą,**
4. Tytuł proseminarium (adekwatny do specjalizacji):

Współczesne trendy w zarządzaniu sprzedażą

5. Zakres tematyczny proseminarium:

Zakres tematyczny seminarium dotyczy współczesnych trendów w zarządzaniu sprzedażą. Przykładowe tematy prac realizowanych w ramach seminarium dotyczyć mogą m.in.:

1. Wykorzystanie narzędzi sztucznej inteligencji w procesie personalizacji oferty sprzedażowej (cel: opracowanie modelu wykorzystania AI w analizie preferencji klientów i dostosowywaniu oferty w wybranym przedsiębiorstwie)
 2. Automatyzacja procesu sprzedaży z wykorzystaniem systemów CRM: analiza korzyści i wyzwań na przykładzie firmy X (cel: ocena efektywności wdrożenia CRM w zarządzaniu relacjami z klientami i procesami sprzedażowymi).
 3. Wpływ strategii omnichannel na wyniki sprzedaży w branży detalicznej (cel: zbadanie skuteczności integracji kanałów sprzedaży online i offline oraz zaproponowanie optymalnych rozwiązań dla firmy).
 4. Budowa programu lojalnościowego jako narzędzia zwiększania retencji klientów: projekt i wdrożenie w firmie Y (cel: opracowanie strategii lojalnościowej dostosowanej do potrzeb klientów i specyfiki firmy).
 5. Wykorzystanie mediów społecznościowych jako kanału sprzedaży: strategie i wyniki na przykładzie branży Z (cel: opracowanie strategii sprzedaży poprzez platformy społecznościowe oraz ocena jej wpływu na wyniki finansowe).
 6. Rola content marketingu w generowaniu leadów sprzedażowych: case study firmy A (cel: zbadanie wpływu treści marketingowych na pozyskiwanie klientów oraz przedstawienie propozycji ulepszeń w wybranej firmie).
 7. Optymalizacja procesu zarządzania zespołem sprzedaży za pomocą systemów analitycznych (cel: opracowanie strategii wykorzystania narzędzi analitycznych do zarządzania wynikami i motywacją zespołu sprzedażowego).
 8. Wpływ analizy danych (big data) na podejmowanie decyzji w procesie zarządzania sprzedażą (cel: Zaprojektowanie procesu wykorzystania analityki danych do optymalizacji decyzji sprzedażowych w firmie Y).
6. Warunki zaliczenia proseminarium:

Warunkiem zaliczenia proseminarium jest aktywny udział w zajęciach, opracowanie koncepcji pracy dyplomowej oraz złożenie pierwszego rozdziału pracy dyplomowej.