

Program studiów podyplomowych

Sprzedaż cyfrowa i lead generation

rok akademicki 2026/2027

80 % w budynku, 20% on line

	Nazwa modułu	Liczba godzin
1	Sprzedaż cyfrowa i lead generation <ul style="list-style-type: none"> • Strategie sprzedaży cyfrowej i generowania leadów (Strategie digital sales i lead generation) • Marketing wychodzący: zimne maile i prospecting (Outbound marketing: cold mailing i prospecting) • Zaawansowane narzędzia sprzedażowe • LinkedIn Sales Navigator jako narzędzie do prospectingu generowania leadów 	52
2	Social selling i budowanie marki eksperckiej <ul style="list-style-type: none"> • Sprzedaż społecznościowa na LinkedInie (Social selling na LinkedInie) • Budowanie marki eksperckiej na LinkedInie • Copywriting perswazyjny – tworzenie treści generujących konwersje 	32
3	Automatyzacja, optymalizacja i skalowanie sprzedaży <ul style="list-style-type: none"> • Automatyzacja sprzedaży i AI w generowaniu leadów (Automatyzacja sprzedaży i AI w lead generation) • Analiza danych i optymalizacja kampanii sprzedażowych • Strategie skalowania sprzedaży i ekspansja międzynarodowa 	42
4	Prawo, negocjacje i praktyczne wdrożenie <ul style="list-style-type: none"> • Praktyczny projekt sprzedaży cyfrowej – warsztaty z ekspertami (Praktyczny projekt digital sales – warsztaty z ekspertami) • Zarządzanie relacjami z klientami i negocjacje • Podstawy prawa w marketingu internetowym 	34
5	Spotkanie organizacyjne	2
	Suma godzin	162