

Tychy, 14 maja 2019



Michał Skorupa-Kopczyński  
Account Manager  
w dziale eksportu  
NITROERG S.A.

### REKOMENDACJA

#### MENEDŻER DS. KLUCZOWYCH KLIENTÓW I DYREKTOR SPRZEDAŻY

*Dlaczego uważam, że warto podjąć studia na tym kierunku?*

Bo mają przemyślaną konstrukcję, są merytoryczne i wciągające. Tematyka zajęć dotyczy problematyki sprzedaży we wszystkich kluczowych obszarach, a rozkład zajęć to doskonale zrównoważona mieszanka teorii i praktyki serwowana przez naukowców i praktyków biznesu.

*Czy rzeczywiście nabytą w trakcie studiów wiedzę można przenieść na płaszczyznę praktyki we własnym środowisku zawodowym?*

Jestem głęboko przekonany, że dzięki tym studiom każdy ma nie tylko szansę zgłębić już posiadaną wiedzę, ale i nabyć praktyczne umiejętności związane z zarządzaniem relacjami z klientami, tworzeniem strategii i zespołów sprzedażowych, budowaniem marki, prawnymi aspektami działania w zakresie sprzedaży i wieloma innymi przydatnymi treściami.

*Czy polecam ten kierunek?*

Polecam i to bez najmniejszego wahania. Poza wymienionymi powyżej atrybutami studia na tym kierunku to fantastyczni ludzie i atmosfera oraz namiastka minionego już niestety kilka ładnych lat temu życia studenckiego.

Z pozdrowieniami

Michał Skorupa-Kopczyński