

Marketing i sprzedaż

- Kierunek - studia II stopnia

Hybrydowe OD MARCA Studia magisterskie

Co zyskujesz studiując marketing i sprzedaż na Uniwersytecie WSB Merito?

Kierunek **marketing i sprzedaż** na studiach **II stopnia** możesz studiować **niestacjonarnie**. Zajęcia będziesz mieć w sobotę i niedzielę, średnio co drugi weekend.

Kierunek powstał z myślą o ludziach, którzy działając w obszarach sprzedaży oraz szeroko pojętego marketingu mają świadomość, że branże te rozwijają się niezwykle dynamicznie. Nie tylko w szybkim tempie przybywa narzędzi w postaci nowego oprogramowania do wsparcia pracy, ale dynamiczne pojawiające się nowe trendy modelują pracę handlowca i marketingowca.

Studia na tym kierunku możesz realizować w sposób:

- **Hybrydowy:** wykłady zrealizujesz online (synchronicznie, na platformie Teams), a ćwiczenia w salach. W jednym dniu odbywają się tylko wykłady albo tylko ćwiczenia.

Program studiów zawiera tematykę, która pozwoli Ci szeroko spojrzeć na współczesne tendencje konsumenckie m.in. dzięki przedmiotom takim, jak: marketing międzynarodowy, nowoczesne zarządzanie marką czy nowoczesne techniki reklamy.

Działalność marketingowa oraz sprzedaż towarów i usług musi być zbudowana na solidnych fundamentach. Na studiach dowiesz się, jak zbudować prawidłowy model Twojego biznesu oraz jaką strategię marketingową do niego dobrać.

Dane zamieszczone w niniejszej karcie kierunku mają charakter wyłącznie informacyjny. Dane te nie stanowią oferty zawarcia umowy w rozumieniu art. 66 i nast. kodeksu cywilnego. Zgodnie z art. 160 ust. 3 ustawy z dnia 27 lipca 2005 roku Prawo o szkolnictwie wyższym, umowa między chorzow a studentem zawierana jest w formie pisemnej.

Współczesny świat wymaga korzystania z rozbudowanego oprogramowania i licznych baz danych. Z tego względu program studiów obejmuje zagadnienia związane z eksploracją danych i rozwiniętą automatyzacją marketingu. Dzięki temu nie tylko poznasz narzędzia niezbędne w pracy, ale także wykształcisz umiejętność szybkiego zapoznawania się z nowym oprogramowaniem.

Praca w sprzedaży i marketingu to praca z ludźmi: klientami, współpracownikami, ekspertami czy z mediami. W czasie studiów nauczysz się umiejętności efektywnego komunikowania się. Takie kompetencje kształcimy w formie treningu umiejętności interpersonalnych. Poznasz również zagadnienia związane z zarządzaniem w sektorze handlu, gdzie uczymy, jak połączyć zdolność do osiągnięcia celów biznesowych z budowaniem długotrwałych i satysfakcjonujących relacji z klientami.

By sprostać wyzwaniom przyszłości, zgłębiamy zagadnienia product desing i neuromarketingu. To nowe dziedziny, które powstały niedawno jako odpowiedź na potrzeby konsumentów. Metody kreatywnej pracy także ewoluują, z tego powodu studia uzupełnione są o poznanie nowych podejść, w tym design thinking.

Chcesz pogłębić swoje kompetencje w obszarze rzeczywistości rozszerzonej? Na zajęciach poznasz nie tylko teorię, ale również wypróbujesz okulary czy hololensy. Dzięki temu przećwiczysz obsługę klienta czy zwizualizujesz nową kampanię reklamową.

"

Program studiów magisterskich na kierunku marketing i sprzedaż powstał jako efekt pracy dużego zespołu. Współtworzyłam go z wykładowcami, a przeanalizowany i oceniony został przez grono naszych Partnerów Biznesowych. Warto podkreślić, że również nasi studenci studiów licencjackich wskazali, czego oczekują po studiach magisterskich. Oczywiście ich głos został uwzględniony i kilka przedmiotów znalazło się w programie studiów właśnie z ich inicjatywy. Do tych przedmiotów należy na przykład neuromarketing i business intelligence. Mam nadzieję, że ten efekt wspólnej pracy spotka się z zainteresowaniem osób, które chcą rozwinąć swoje umiejętności i pogłębić wiedzę o nowoczesnym marketingu. Marketing i sprzedaż na Uniwersytecie WSB Merito to jedyne na Górnym Śląsku studia, na których tak dogłębnie poznaje się te zagadnienia, gdyż poświęcony im jest cały kierunek, a nie tylko specjalność na innych kierunkach.

"

Bogumiła Urban

Menedżer kierunku marketing i sprzedaż

Dane zamieszczone w niniejszej karcie kierunku mają charakter wyłącznie informacyjny. Dane te nie stanowią oferty zawarcia umowy w rozumieniu art. 66 i nast. kodeksu cywilnego. Zgodnie z art. 160 ust. 3 ustawy z dnia 27 lipca 2005 roku Prawo o szkolnictwie wyższym, umowa między chorzow a studentem zawierana jest w formie pisemnej.

- Poznasz najnowsze trendy w marketingu, a także dowiesz się czym jest neuromarketing czy design thinking.
- Na zajęciach będziesz wykorzystywać oprogramowanie, na którym na co dzień pracują marketingowcy.
- Rozszerzysz swoje umiejętności komunikacyjne oraz handlowe, aby skutecznie budować relację z klientami w obszarach B2B i B2C.

Zobacz specjalności na tym kierunku

Agencja kreatywna – organizacja i zarządzanie

Hybrydowe OD MARCA

od 461 zł ~~495 zł~~

Najniższa cena z ostatnich 30 dni:
495 zł

Digital marketing

Hybrydowe OD MARCA

od 461 zł ~~495 zł~~

Najniższa cena z ostatnich 30 dni:
495 zł

Marketing w cyfrowej transformacji

Hybrydowe

Psychologia sprzedaży

Hybrydowe OD MARCA

od 461 zł ~~495 zł~~

Najniższa cena z ostatnich 30 dni:
495 zł

Sprzedaż w innowacyjnym przedsiębiorstwie

Hybrydowe

Program studiów

Przedmioty podstawowe i kierunkowe:

- Business intelligence
- Finanse i księgowość w przedsiębiorstwie usługowym i handlowym
- Forecasting w marketingu i sprzedaży
- Marketing i sprzedaż B2B
- Marketing międzynarodowy
- Marketing społeczny
- Narzędzia informatyczne w zarządzaniu projektami
- Nowoczesne techniki reklamy
- Nowoczesne zarządzanie marką
- Przedmiot kierunkowy w języku obcym II
- Seminarium dyplomowe
- Społeczna odpowiedzialność biznesu
- Strategie marketingowe
- Zarządzanie procesami

Dane zamieszczone w niniejszej karcie kierunku mają charakter wyłącznie informacyjny. Dane te nie stanowią oferty zawarcia umowy w rozumieniu art. 66 i nast. kodeksu cywilnego. Zgodnie z art. 160 ust. 3 ustawy z dnia 27 lipca 2005 roku Prawo o szkolnictwie wyższym, umowa między chorzow a studentem zawierana jest w formie pisemnej.

- Gra strategiczna
- Język obcy
- BHP
- Etyka
- Praktyka zawodowa
- Przedmioty specjalnościowe obowiązkowe (godziny w semestrze w zależności od specjalności)

Oraz przedmioty specjalnościowe, które realizowane są od II semestru studiów.

Wykładowcy

dr Agata Jakubowska

Doktor nauk ekonomicznych, zainteresowania naukowe związane są z zagadnieniami marketingu a w szczególności z public relations. Posiada wieloletnie doświadczenie jako nauczyciel akademicki z przedmiotów marketingowych, PR, reklamy czy zarządzania. Jest certyfikowanym tutorem akademickim a także wieloletnim członkiem Polskiego Towarzystwa Ekonomicznego.

Od kilkunastu lat jest promotorem i recenzentem prac dyplomowych na studiach I oraz II stopnia. Autorka lub współautorka 60 publikacji naukowych oraz wykonawca różnego rodzaju projektów naukowych.

prof. nadzw. dr hab. Michał Kucia

Doktor nauk ekonomicznych, naukowo zajmuje się szeroko rozumianym e-biznesem. W tym obszarze prowadził wykłady i szkolenia. Stale współpracuje z praktyką gospodarczą w zakresie optymalizacji działalności handlowej w Internecie oraz e-marketingu. Ma doświadczenie w projektowaniu serwisów aukcyjnych. Był kierownikiem i wykonawcą w ponad 25 projektach badawczych na rzecz praktyki gospodarczej.

Jest autorem lub współautorem kilkunastu publikacji z zakresu handlu elektronicznego oraz internetu w marketingu, w tym m.in. "Produkty i marki w opinii e-konsumentów", „The retail trade in Europe – diagnosis and future perspectives” czy „Wykorzystanie zaangażowania klientów w działalności marketingowej przedsiębiorstwa”. Jest członkiem Polskiego Naukowego Towarzystwa Marketingowego.

mgr Marta Zembik

Wieloletnia wykładowczyni akademicka. Jej zainteresowania naukowe koncentrują się wokół marketingu oraz wykorzystania nowych mediów w działalności przedsiębiorstw. W pracy akademickiej wykorzystuje wiedzę praktyczną zdobytą na przestrzeni 13 lat prowadzenia własnej działalności gospodarczej. Autorka kilkunastu

Dane zamieszczone w niniejszej karcie kierunku mają charakter wyłącznie informacyjny. Dane te nie stanowią oferty zawarcia umowy w rozumieniu art. 66 i nast. kodeksu cywilnego. Zgodnie z art. 160 ust. 3 ustawy z dnia 27 lipca 2005 roku Prawo o szkolnictwie wyższym, umowa między chorzow a studentem zawierana jest w formie pisemnej.

publikacji naukowych oraz kierowniczką projektu badawczego Narodowego Centrum Nauki.

mgr Mariusz Rutke

Ekspert, praktyk z zakresu rachunkowości i controllingu w branży przemysłowej oraz finansowej, a także wykorzystania narzędzi informatycznych w biznesie. Prowadzi zajęcia dydaktyczne oraz szkolenia biznesowe z zakresu rachunkowości, controllingu oraz programowania.

Doświadczenie zawodowe zdobywał w centrali ING Banku Śląskiego oraz pracując jako analityk finansowy w branży przemysłowej.

Ponadto, jest właścicielem firmy informatycznej specjalizującej się w tworzeniu narzędzi biznesowych.

mgr Justyna Gaś

Posiada ponad dwudziestoletnie doświadczenie w zarządzaniu zespołami ludzkimi, w tym przez siedemnaście lat - stricte sprzedażowymi. Nabyte doświadczenie w obsłudze klienta business to customer. Obecnie pracuje jako menedżer we wiodącej instytucji finansowej w Polsce i Europie środkowo - wschodniej, zarządzający zespołami sprzedażowymi o rozbudowanej strukturze, obsługującej klientów we wszystkich liniach biznesowych. Praktyk z bogatym doświadczeniem zawodowym. Trener wewnętrzny, trener biznesu. Specjalista w zakresie relacji B2B oraz B2C.

dr Łukasz Makowski, prof. UWSB Merito

Menedżer, doradca i trener biznesu z zakresu: zarządzania przedsiębiorstwem, marketingu, PRu, sprzedaży, negocjacji, komunikacji oraz innych. Od roku 2010 prodykan Uniwersytetu WSB Merito Chorzów. Autor oraz recenzent wielu publikacji z zakresu zarządzania, polityki i gospodarki. Członek Rady Programowej specjalistycznych wydawnictw. W 2008 oraz 2010 roku odbył staż naukowy w Uniwersytecie Łotwy w Rydze. Zdobywca grantu naukowego Ministra Nauki i Szkolnictwa Wyższego. Menedżer i redaktor pisma przemysłowo-gospodarczego (2004-2007), dyrektor generalny, dyrektor produktu oraz sieci sprzedaży w latach 2004, 2007-2010.

dr inż. Jarosław Kobryń

Inżynier w stopniu doktora nauk technicznych z zakresu budowy i eksploatacji maszyn, absolwent Politechniki Śląskiej. Adiunkt Uniwersytetu WSB Merito w Chorzowie, członek Polskiego Towarzystwa Naukowego Silników Spalinowych. Autor i współautor kilkudziesięciu publikacji w czasopiśmie polskich i zagranicznych. Jego zainteresowania badawcze dotyczą modelowania matematycznego, możliwości wykorzystania teorii podobieństwa, procesów spalania w silnikach, transportu, spedycji, logistyki, inżynierii produkcji, ochrony środowiska i ekologii, gospodarki odpadami, inżynierii materiałowej oraz budowy i eksploatacji maszyn. Praktyczne doświadczenie zdobywał od 1992r. Współpracował z OBR BOSMAL w Bielsku Białej realizując autorskie badania na hamowni silnikowej. Na spotkaniach biznesowych WSB pełni rolę eksperta, jest menedżerem kierunku Inżynieria zarządzania.

Partnerzy kierunku



BRAND24



35
lat
razem BUSINESS
CONSULTING



K PUNKT
KRYTYCZNY

Special promotion for candidates.

Nie czekaj, załóż Konto Kandydata i zapisz się online na studia.

Zapisując się do 2 stycznia, zyskujesz:

- **800 zł dzięki niższe w czesnym**, która na studiach II stopnia i II stopnia z podyplomowymi rozliczana jest przez cały okres studiów, obniżając proporcjonalnie każdą kolejną ratę czesnego.
- Dodatkowo jesteś zwolniony(-na) z opłaty wpisowej w wysokości 85 zł.

do 2 stycznia
czesne już od
396 zł ~~430 zł~~
miesięcznie

Najniższa cena z ostatnich 30 dni: 430 zł

Ceny dla kandydatów

Czesne równe

Wybierając ten system płatności cena katalogowa przez cały okres studiów będzie taka sama. Jeśli korzystasz z promocji to przysługującą Ci zniżkę rozliczamy w toku studiów.

Czesne stopniowane

Płacisz niższe raty na pierwszym roku. W ciągu następnych lat opłata stopniowo wzrasta. Jeśli korzystasz z promocji to przysługującą Ci zniżkę rozliczamy w toku studiów.

Elastyczny system opłat

Sam decydujesz, w ilu ratach będziesz opłacać czesne (1, 2, 10 czy w 12). Pozwoli Ci to efektywniej zarządzać swoim budżetem. Zwróć uwagę jednak, że na II roku studiów magisterskich, płatność możliwa jest do rozłożenia na maksymalnie 10 rat.

Stypendia i dodatkowe zniżki

Pamiętaj także, że możesz ubiegać się zarówno o takie same stypendia, jakie otrzymują studenci uczelni publicznych, jak również unikalne dla naszych studentów, które fundujemy ze środków własnych uczelni. To sposób na realne obniżenie czesnego.

[SPRAWDŹ, Z JAKICH STYPENDIÓW I DODATKOWYCH ZNIŻEK MOŻESZ SKORZYSTAĆ.](#)

Niestacjonarne - Gwarantowane czesne stopniowane

	Rok nauki	Czesne
1 rata	1 rok	5100 zł 5500-zł
	2 rok	7600 zł 8000-zł

	Rok nauki	Czesne
2 raty	1 rok	2635 zł 2835-zł
	2 rok	3920 zł 4120-zł

	Rok nauki	Czesne
10 rat	1 rok	545 zł 585-zł
	2 rok	810 zł 850-zł

	Rok nauki	Czesne
12 rat	1 rok	461 zł 495-zł
	2 rok	810 zł 850-zł (10 rat)

Niestacjonarne - Gwarantowane czesne stałe

Rok nauki	Czesne
-----------	--------



1 rata	1 rok	6100 zł 6500-zł
	2 rok	6100 zł 6500-zł

	Rok nauki	Czesne
2 raty	1 rok	3150 zł 3350-zł
	2 rok	3150 zł 3350-zł

	Rok nauki	Czesne
10 rat	1 rok	650 zł 690-zł
	2 rok	650 zł 690-zł

	Rok nauki	Czesne
12 rat	1 rok	551 zł 585-zł
	2 rok	650 zł 690-zł (10 rat)

Ceny dla absolwentów WSB i WSB Merito

Czesne równe

Wybierając ten system płatności cena katalogowa przez cały okres studiów będzie taka sama. Jeśli korzystasz z promocji to przysługującą Ci zniżkę rozliczamy w toku studiów.

Czesne stopniowane

Płacisz niższe raty na pierwszym roku. W ciągu następnych lat opłata stopniowo wzrasta. Jeśli korzystasz z promocji to przysługującą Ci zniżkę rozliczamy w toku studiów.

Elastyczny system opłat

Sam decydujesz, w ilu ratach będziesz opłacać czesne (1, 2, 10 czy w 12). Pozwoli Ci to efektywniej zarządzać swoim budżetem. Zwróć uwagę jednak, że na II roku studiów magisterskich, płatność możliwa jest do rozłożenia na maksymalnie 10 rat.

Stypendia i dodatkowe zniżki

Pamiętaj także, że w WSB możesz ubiegać się zarówno o takie same stypendia, jakie otrzymują studenci uczelni publicznych, jak również unikalne dla studentów WSB, które fundujemy ze środków własnych uczelni. To sposób na realne obniżenie czesnego.

[SPRAWDŹ, Z JAKICH STYPENDIÓW I DODATKOWYCH ZNIŻEK MOŻESZ SKORZYSTAĆ.](#)

Niestacjonarne - Gwarantowane czesne stopniowane

	Rok nauki	Czesne
1 rata	1 rok	4900 zł 5500-zł
	2 rok	7400 zł 8000-zł

	Rok nauki	Czesne
2 raty	1 rok	2535 zł 2835-zł
	2 rok	3820 zł 4120-zł

	Rok nauki	Czesne
10 rat	1 rok	525 zł 585-zł
	2 rok	790 zł 850-zł

	Rok nauki	Czesne
12 rat	1 rok	445 zł 495-zł
	2 rok	790 zł 850-zł (10 rat)

Niestacjonarne - Gwarantowane czesne stałe

Rok nauki	Czesne
-----------	--------



1 rata	1 rok	5900 zł 6500-zł
	2 rok	5900 zł 6500-zł

	Rok nauki	Czesne
2 raty	1 rok	3050 zł 3350-zł
	2 rok	3050 zł 3350-zł

	Rok nauki	Czesne
10 rat	1 rok	630 zł 690-zł
	2 rok	630 zł 690-zł

	Rok nauki	Czesne
12 rat	1 rok	535 zł 585-zł
	2 rok	630 zł 690-zł (10 rat)

Ceny dla kandydatów z zagranicy

Czesne równe

Wybierając ten system płatności cena katalogowa przez cały okres studiów będzie taka sama. Jeśli korzystasz z promocji to przysługującą Ci zniżkę rozliczamy w toku studiów.

Elastyczny system opłat

Sam decydujesz, w ilu ratach będziesz opłacać czesne (1, 2, 10 czy w 12). Pozwoli Ci to efektywniej zarządzać swoim budżetem. Zwróć uwagę jednak, że na II roku studiów magisterskich, płatność możliwa jest do rozłożenia na maksymalnie 10 rat.

Wybierz system płatności dopasowany do Ciebie.

Niestacjonarne - Gwarantowane czesne stałe

	Rok nauki	Czesne
1 rata	1 rok	6100 zł 6500 zł
	2 rok	6100 zł 6500 zł

	Rok nauki	Czesne
2 raty	1 rok	3150 zł 3350 zł
	2 rok	3150 zł 3350 zł

Dane zamieszczone w niniejszej karcie kierunku mają charakter wyłącznie informacyjny. Dane te nie stanowią oferty zawarcia umowy w rozumieniu art. 66 i nast. kodeksu cywilnego. Zgodnie z art. 160 ust. 3 ustawy z dnia 27 lipca 2005 roku Prawo o szkolnictwie wyższym, umowa między chorzow a studentem zawierana jest w formie pisemnej.



	Rok nauki	Czesne
10 rat	1 rok	650 zł 690-zł
	2 rok	650 zł 690-zł

	Rok nauki	Czesne
12 rat	1 rok	551 zł 585-zł
	2 rok	650 zł 690-zł (10 rat)