

# Marketing i sprzedaż

- Kierunek - studia II stopnia z podyplomowymi

Hybrydowe Rekrutacja zakończona OD PAŹDZIERNIKA Studia magisterskie

## Co zyskujesz, wybierając marketing i sprzedaż ze studiami podyplomowymi na Uniwersytecie WSB Merito?

**Studia II stopnia ze studiami podyplomowymi** to innowacyjna oferta, dzięki której studiujesz **jednocześnie** na wybranym kierunku studiów magisterskich oraz studiach podyplomowych.

Na tej ścieżce zdobywasz dodatkowe umiejętności potwierdzone dyplomami Uniwersytetu WSB Merito, dzięki czemu **wyróżnisz się** w oczach pracodawców, oszczędzisz pieniądze, płacąc tylko jedno czesne oraz oszczędzisz czas, bo program studiów podyplomowych realizujesz jednocześnie ze studiami magisterskimi.

Zdobywasz wiedzę wykraczającą poza program studiów magisterskich.

Wiedzę i umiejętności ze studiów magisterskich uzupełniasz i rozwijasz o te, które zyskujesz na studiach podyplomowych.

Zajęcia w ramach studiów podyplomowych realizowane są jednocześnie z tymi, w ramach studiów magisterskich i kończysz obie formy studiów w tym samym czasie. Jest to duża oszczędność czasu poświęconego na rozwój.

**Studia na tym kierunku możesz realizować w formie niestacjonarnej** z wykładowcą oraz koleżankami i kolegami z grupy spotykasz się w salach wykładowych, na zajęciach prowadzonych w weekendy.

**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.

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 dynamicznie pojawiające się nowe trendy modelują pracę handlowca i marketingowca.

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.

Naszym celem jest wyposażenie Cię, jako przyszłego menedżera sprzedaży, w praktyczne kompetencje, które są kluczowe w nowoczesnym zarządzaniu zespołem sprzedażowym, rozwój osobistych zasobów i kompetencji w kierowaniu ludźmi, poznanie nowoczesnych koncepcji, które podnoszą skuteczność zespołu sprzedażowego.

Niektóre zajęcia prowadzone są w formie warsztatów i treningów, dzięki którym uczestnicy kształtują swoje umiejętności niezbędne w pracy z ludźmi. Na zajęciach realizowane są gry biznesowe, które wymagają od uczestników aktywnych postaw, przedsiębiorczości i asertywności, umiejętności prowadzenia rozmów w warunkach konfliktu interesów, komunikatywności.

## Zobacz specjalności na tym kierunku

**Nowoczesna sprzedaż**

Hybrydowe Rekrutacja zakończona

od 565 zł

## Wykładowcy

**Prof. nadzw. dr hab. inż. Adam Jabłoński**

Wiceprezes Zarządu renomowanej firmy OTTIMA plus Sp. z o. o z siedzibą w Katowicach. Prezes Zarządu Południowego Klastra Kolejowego. Posiada ponad 20-letnie doświadczenie w zakresie projektowania i wdrażania systemów optymalizacji zarządzania, audytor wiodący systemów zarządzania. Wieloletni doradca polskich i zagranicznych przedsiębiorstw w zakresie nowoczesnych metod i technik zarządzania. Specjalista branży kolejowej w zakresie zarządzania bezpieczeństwem ruchu kolejowego oraz utrzymania infrastruktury kolejowej. Autor wielu ekspertyz i analiz biznesowych w zakresie zarządzania wartością, zarządzaniem ryzykiem, Balanced Scorecard i

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.

odpowiedzialnego biznesu. Autor i współautor kilku monografii, a także artykułów naukowych z dziedziny zarządzania. Obszary kompetencyjne w obszarze zarządzania strategicznego i taktyczno-operacyjnego:

- modele biznesu,
- strategię budowy wartości firmy,
- zarządzanie efektywnością przedsiębiorstw,
- optymalizacja kosztów i struktur zarządczych przedsiębiorstw kolejowych.

Absolwent Politechniki Śląskiej Wydział Inżynierii Materiałowej, Metalurgii i Transportu, „Kierunek Transport”, oraz Technikum Kolejowego w Sosnowcu, Specjalność – Automatyka sterowania ruchem kolejowym, Doktor habilitowany nauk ekonomicznych o specjalności nauki o zarządzaniu.

### **dr Michał Dudek**

Menedżer kierunku turystyka i rekreacja. Doktor nauk ekonomicznych, specjalizujący się w zagadnieniach związanych z transportem lotniczym. Były pracownik Międzynarodowego Portu Lotniczego Katowice w Pyrzowicach. Swoją pasję do transportu lotniczego zamienił na dysertację doktorską. Szczególnie interesuje się zagadnieniami procesów obsługi i bezpieczeństwa pasażerów w transporcie lotniczym oraz podmiotami i trendami kształtującymi rynek lotniczy. Przez ponad 8 lat pracownik sektora obsługi turystów w branży hotelarskiej i gastronomicznej. Interesuje się również zagadnieniami marketingu i aktywnej sprzedaży.

Jest również współautorem publikacji „Determinanty jakości w procesie świadczenia nisko kosztowych pasażerskich usług lotniczych w Polsce”.

### **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 prodiakan 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 Teresa Gądek-Hawlana**

Autorka monografii pt. Procesy dostosowawcze podaży na rynku usług pocztowych w Polsce, współautorka monografii pt. Aktywność podmiotów sektora TSL w tworzeniu i realizacji strategii społecznej odpowiedzialności biznesu pod red. M. Michałowskiej, współautorka podręcznika akademickiego pt. Transport w turystyce, oraz licznych publikacji polsko- i angielskojęzycznych z zakresu logistyki pocztowej, transportu w turystyce oraz ekonomiczno-

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.

społecznych uwarunkowań bezpieczeństwa ruchu drogowego. Doświadczenie praktyczne zdobyła w firmie Chem Trans Logistic Holding Polska S.A. oraz na stażu w Poczcie Polskiej S.A. Ponadto uczestniczyła w licznych szkoleniach w tym m.in. w szkoleniu trenerów e-learningu (2005), szkoleniu z zakresu promocji nauki (2007), szkoleniu z zakresu własności intelektualnej (2009) i warsztatach dotyczących podniesienia jakości i efektywności nauczania (2010).

#### **dr inż. Mariusz Mol**

Menedżer kierunku informatyka, wykładowca, kierownik zakładu dydaktycznego informatyki. Praktyk informatyk, tworzył systemy informatyczne wspierające sprzedaż i audyt dla takich firm jak Coca-Cola, Carlsber, Hoop, PKN Orlen. Obecnie współtworzy start-up technologiczny AIMAT, w który stosuje techniki uczenia maszynowego połączone z urządzeniami IOT. Programista C#, VB.net, Python, Node.js, Angular.

#### **mgr Daniel Gaś**

Menedżer kierunku bezpieczeństwo narodowe, Kierownik Zakładu Dydaktycznego Bezpieczeństwa Narodowego.

Menedżer z ponad dwudziestopięcioletnim doświadczeniem w zarządzaniu zasobami ludzkimi, sprzedażą i procesami dotyczącymi szeroko rozumianego bezpieczeństwa w sektorze finansowym. Legitymuje się bogatym doświadczeniem w obsłudze B2B i B2C oraz współpracą z jednostkami odpowiedzialnymi za prawidłowe funkcjonowanie obszarów chronionych, osób i mienia.

Posiada także kilkuletnie doświadczenie w zarządzaniu rozproszoną siecią sprzedaży.

Obecnie, oprócz pracy menedżersko - dydaktycznej w strukturach WSB Merito, menedżer w jednej z największych instytucji finansowych w Polsce i Europie.

Praktyk z doświadczeniem zawodowym zbudowanym na przestrzeni wielu lat w różnych regionach kraju.

Wypracowane modele prowadzenia zajęć dydaktycznych w formie stacjonarnej oraz zdalnej, zostały wysoko ocenione przez Studentów oraz docenione przez Władze Wydziału i Uczelni, ostatecznie uhonorowane nagrodą Rektora Uniwersytetu WSB Merito w Poznaniu (III stopnia).

#### **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 prespectives” czy „Wykorzystanie zaangażowania klientów w działalności marketingowej przedsiębiorstwa”. Jest członkiem Polskiego Naukowego Towarzystwa Marketingowego.

**dr inż. Michał Gębczyński**

Menedżer z wieloletnim doświadczeniem związanym z implementacją strategii oraz procesów restrukturyzacyjnych w przedsiębiorstwach hutniczych, zbrojeniowych oraz górnictwa węgla kamiennego. W spółkach doradczych zarządzający projektami poprawy efektywności funkcjonowania przedsiębiorstw na poziomie operacyjnym oraz strategicznym. Doktor nauk ekonomicznych o specjalności nauki o zarządzaniu. Jego zainteresowania naukowe związane są z restrukturyzacją oraz procesem zarządzania zmianami prowadzącymi do wzrostu konkurencyjności przedsiębiorstw.

**mgr Aleksandra Szczepańska - Dziubek**

Praktyk branży kreatywnej specjalizujący się w zagadnieniach związanych z komunikacją medialną, copywritingiem oraz content marketingiem. Zawodowo tworzy strategie komunikacji marketingowej i kampanie reklamowe dla polskich oraz zagranicznych firm. Doświadczenie zdobyła zajmując się marketingiem politycznym, a następnie pracując jako Marketing&Content Manager w branży kreatywnej.

**dr Małgorzata Lipowicz**

.

**dr Dariusz Olesiński**

Doktor nauk humanistycznych, filozof i psycholog. Jego zainteresowania badawcze związane są z filozofią antyczną oraz pograniczem zagadnień psychologii i filozofii, z uwzględnieniem ich aspektu rozwojowo-psychoterapeutycznego. Obszary aktywności dydaktycznej dotyczą m.in. etyki biznesu, etykiety zawodowej, psychologii komunikacji, psychologii zarządzania i reklamy.

Na Uniwersytecie WSB Merito w Chorzowie prowadzi zajęcia między innymi z etyki zawodu psychologa, psychologii marketingu i reklamy czy z psychologii zarządzania organizacją.

Wśród publikacji naukowych można wymienić: "Samopoznanie jako motyw Platońskiej psychologii w dialogu *Fajdros*", "Terapeutyczna moc Sokratejskiej dialektyki" czy "Elenktyka jako *‘therapeia’* w świetle Platońskiego *‘Eutyfrona’*".

**mgr Martyna Duda**

Praktyk UX/UI, zajmuje się analizą projektów informatycznych, modelowaniem aplikacji, interfejsów użytkownika, analizą kosztów projektu oraz monitorowaniem jakości UX. Trener na studiach podyplomowych z zakresu User Experience.

**mgr Aleksander Gortat**

Dziennikarz, prezenter, wykładowca akademicki, lektor. Trener i warsztatowiec specjalizujący się w autoprezentacji medialnej, kreacji wizerunku i technikach przekazu informacyjnego. Na co dzień - dyrektor Radia Plus Śląsk, oraz prezenter informacyjny TVS.

**mgr Krzysztof Tomas**

Absolwent Wyższej Szkoły Bankowej (obecnie Uniwersytet WSB Merito). Zawodowo związany z uczelnią w Chorzowie od ponad 10 lat. Prowadzi zajęcia z zakresu zarządzania, bankowości oraz finansów i rachunkowości w świecie codziennym.

Praktyk w świecie finansów. Doświadczenie zawodowe poszerza w audycie i kontroli wewnętrznej.

**prof. dr hab. Marek Szopa**

Profesor nauk fizycznych, praktyk zarządzania. Współzałożyciel i Partner Zarządzający firmy szkoleniowej Exbis. Od wielu lat rozwija zainteresowania "ściśłym" podejściem do rozwoju organizacji i zarządzania. Odbýwał staże w uniwersytetach w Kolonii i Leuven. Specjalista w zakresie twórczego myślenia i lateralnych technik rozwiązywania problemów oraz podejmowania decyzji w oparciu o teorię gier. Autor oryginalnych gier symulacyjnych realizowanych w instytucjach gospodarczych. Prowadzi szkolenia negocjacyjne - przygotowywał negocjatorów z Ministerstwa Gospodarki do rozmów akcesyjnych z UE oraz m.in. pracowników Kancelarii Prezesa Rady Ministrów, ING, PKO BP, BZ WBK, Comarch czy Hewlett-Packard Global e-Business Operations. Członek Rady Polskiej Izby Firm Szkoleniowych. Współpracownik firm konsultingowych – Change International (Irlandia, Niemcy), WissemaGroup i Core Commit (Holandia). Wykładowca zapraszany na międzynarodowe konferencje poświęcone zastosowaniom teorii gier i nowym ideom w zarządzaniu (m.in. MUWIT Berlin, Global HR&OD Forum, ICGT Stony Brook, IWGT&EA Sao Paulo).

## Partnerzy kierunku



# 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 w 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
<b>1 rata</b>	<b>1 rok</b>	<b>6300 zł</b>
	<b>2 rok</b>	<b>8800 zł</b>

	Rok nauki	Czesne
<b>2 raty</b>	<b>1 rok</b>	<b>3245 zł</b>
	<b>2 rok</b>	<b>4530 zł</b>

	Rok nauki	Czesne
<b>10 rat</b>	<b>1 rok</b>	<b>670 zł</b>
	<b>2 rok</b>	<b>935 zł</b>

	Rok nauki	Czesne
<b>12 rat</b>	<b>1 rok</b>	<b>565 zł</b>
	<b>2 rok</b>	<b>935 zł (10 rat)</b>

**Niestacjonarne - Gwarantowane czesne stałe**

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





<b>1 rata</b>	<b>1 rok</b>	<b>7300 zł</b>
	<b>2 rok</b>	<b>7300 zł</b>

<b>2 raty</b>	Rok nauki	Czesne
	<b>1 rok</b>	<b>3760 zł</b>
	<b>2 rok</b>	<b>3760 zł</b>

<b>10 rat</b>	Rok nauki	Czesne
	<b>1 rok</b>	<b>775 zł</b>
	<b>2 rok</b>	<b>775 zł</b>

<b>12 rat</b>	Rok nauki	Czesne
	<b>1 rok</b>	<b>655 zł</b>
	<b>2 rok</b>	<b>775 zł (10 rat)</b>

# 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
<b>1 rata</b>	<b>1 rok</b>	<b>6300 zł</b>
	<b>2 rok</b>	<b>8800 zł</b>

	Rok nauki	Czesne
<b>2 raty</b>	<b>1 rok</b>	<b>3245 zł</b>
	<b>2 rok</b>	<b>4530 zł</b>

	Rok nauki	Czesne
<b>10 rat</b>	<b>1 rok</b>	<b>670 zł</b>
	<b>2 rok</b>	<b>935 zł</b>

	Rok nauki	Czesne
<b>12 rat</b>	<b>1 rok</b>	<b>565 zł</b>
	<b>2 rok</b>	<b>935 zł (10 rat)</b>

**Niestacjonarne - Gwarantowane czesne stałe**

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



<b>1 rata</b>	<b>1 rok</b>	<b>7300 zł</b>
	<b>2 rok</b>	<b>7300 zł</b>

<b>2 raty</b>	Rok nauki	Czesne
	<b>1 rok</b>	<b>3760 zł</b>
	<b>2 rok</b>	<b>3760 zł</b>

<b>10 rat</b>	Rok nauki	Czesne
	<b>1 rok</b>	<b>775 zł</b>
	<b>2 rok</b>	<b>775 zł</b>

<b>12 rat</b>	Rok nauki	Czesne
	<b>1 rok</b>	<b>655 zł</b>
	<b>2 rok</b>	<b>775 zł (10 rat)</b>

# 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.

## Oplata administracyjna

Kandydatów z zagranicy, niestudiujących na zasadach dotyczących obywateli polskich, obowiązuje opłata administracyjna w wysokości 400 zł.

## 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.

## Niestacjonarne - Gwarantowane czesne stałe

	Rok nauki	Czesne
1 rata	1 rok	7300 zł
	2 rok	7300 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
<b>2 raty</b>	<b>1 rok</b>	<b>3760 zł</b>
	<b>2 rok</b>	<b>3760 zł</b>

	Rok nauki	Czesne
<b>10 rat</b>	<b>1 rok</b>	<b>775 zł</b>
	<b>2 rok</b>	<b>775 zł</b>

	Rok nauki	Czesne
<b>12 rat</b>	<b>1 rok</b>	<b>655 zł</b>
	<b>2 rok</b>	<b>775 zł (10 rat)</b>