

# E-handel i sprzedaż w nowych mediach

- Specjalność - studia I stopnia

**Kierunek: Marketing i sprzedaż**

Hybrydowe OD PAŹDZIERNIKA Studia licencjackie

## Czego nauczysz się wybierając tę specjalność?

- Nauczysz się, jak tworzyć modele biznesowe oparte na sprzedaży.
- Poznasz sposoby skutecznej sprzedaży w Internecie.
- Opanujesz sprzedaż i obsługę klienta w mediach społecznościowych.
- Dowiesz się, jak budować lejki sprzedażowe i segmentować klientów.

## Co jeszcze powinieneś wiedzieć?

- Co roku zmienia się układ budżetów firm przeznaczanych na marketing i sprzedaż, uwypuklając wzrost wydatków na działania w internecie.
- Przy zwiększającej się automatyzacji sprzedaży i rozwoju nowych technologii istotnym czynnikiem sukcesu przedsiębiorstwa staje się wykorzystanie w sprzedaży zgromadzonych cyfrowo danych na temat rynku.
- W trakcie nauki otrzymasz profesjonalne narzędzia komunikacji marketingowej:
  - Bezpłatny 2 miesięczny dostęp do platformy służącej komunikacji public relations PROWLY,
  - Bezpłatny 2 miesięczny dostęp do narzędzi monitorowania internetu i social media BRAND24.
- Program kształcenia został przygotowany z ekspertami na co dzień zajmującymi się obsługą przedsiębiorstw w zakresie nowoczesnego marketingu, innowacyjnych strategii biznesowych i komunikacji z rynkiem opartej na nowych technologiach.
- Wśród naszych partnerów biznesowych, znajdują się takie firmy jak: APA Group, GONG, Hilti, Mediafeed.pl, Mediamass, Prowly, Centrum Rozwoju Szkół Wyższych Merito.
- Program kierunku potwierdzony jest międzynarodową akredytacją IACBE, będącą gwarancją jakości kształcenia, realizowania i mierzenia osiągniętych efektów.

## Praca dla Ciebie:

- account executive
- e-commerce manager
- specjalista ds. rozwoju treści

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.

- specjalista ds. sprzedaży internetowej
- traffic manager
- specjalista ds. rozwoju online
- ekspert ds. mediów społecznościowych.



## Program studiów

Przedmioty specjalnościowe (realizowane od II roku studiów):

- Wprowadzenie do handlu elektronicznego
- E-marketing
- Strategie i plany sprzedażowe
- Modele i strategie e-commerce i social media w przedsiębiorstwie
- Projektowanie i optymalizacja platform e-sprzedażowych
- Środki i techniki reklamy
- Prawo w e-handlu
- Promocja i PR w e-handlu
- Zarządzanie agencją marketingową w oparciu o symulację biznesową REVAS
- Automatyzacja marketingu
- Sprzedaż w mediach społecznościowych

Oraz przedmioty podstawowe i kierunkowe obowiązujące wszystkich studentów kierunku Marketing i sprzedaż.

## Wykładowcy

### **mgr Łukasz Bugaj**

Od początku swojej kariery zawodowej związany ze sprzedażą. Kilka lat pracował w branży finansowej jako Team Lider, gdzie z sukcesami koordynował pracę zespołu doradców klienta kluczowego. Niemalże od 5 lat związany z Biurem Rekrutacji Uniwersytetu WSB Merito w Chorzowie. Wielokrotnie wyróżniony jako najlepszy sprzedawca w całej grupie Uczelni WSB Merito. Jego zainteresowania to przede wszystkim komunikacja międzyludzka oraz negocjacje w relacjach B2B, jak również wszelkie aspekty związane ze sprzedażą.

### **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.

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.

**mgr Aleksandra Duda - Kwaśniewicz**

Absolwentka kierunku Filologia Angielska Uniwersytetu Śląskiego o specjalności nauczyciel języka angielskiego, a także Centrum Szkoleń Tłumaczeniowych w Sosnowcu współpracującego z PT TEPIS i STP . Nauczyciel języka angielskiego z ponad dwudziestoletnim stażem, Egzaminator Państwowy Centralnej Komisji Egzaminacyjnej, tłumacz ustny i pisemny specjalizujący się w przekładach medycznych i literackich.

W WSB Merito od 2018 roku. Prowadzi zajęcia z języka fachowego- Business English, języka ogólnego oraz fonetyki języka angielskiego.

Pasjonuje się neuropsychologią, jak również psychologią biznesu, w których to obszarach nieustannie poszerza swoje kwalifikacje.

**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”.

**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.

**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

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.

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).

### **mgr Piotr Goraj**

Magister filologii angielskiej z ponad 20-letnim doświadczeniem w pracy lektora i tłumacza. Prowadzi kursy języka ogólnego i fachowego na poziomach A2-C2. Jako tłumacz specjalizuje się w przekładach tekstów literackich.

### **dr Maria Gorczyńska**

Doktor nauk ekonomicznych. Naukowiec i praktyk z zakresu zarządzania finansami przedsiębiorstw, strategii finansowych przedsiębiorstw, skarbowości korporacyjnej i analizy sytuacji finansowo-majątkowej przedsiębiorstwa. Od 2010 roku członek Komisji Rewizyjnej Polskiego Towarzystwa Ekonomicznego oraz od 2016 członek rad nadzorczych Spółek Skarbu Państwa.

Członek trzech projektów badawczych oceniających w praktyce następujące obszary:

- kształtowanie struktury kapitału w warunkach implementacji zarządzania ryzykiem,
- zarządzanie finansami przedsiębiorstwa w warunkach implementacji innowacyjnych mechanizmów finansowych,
- oddziaływanie światowego kryzysu finansowego na sferę realną gospodarki na przykładzie zmian sytuacji finansowej śląskich przedsiębiorstw.

Autorka i współautorka ponad 90 opracowań naukowych zarówno krajowych, jak i zagranicznych z elementami praktyki.

### **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 wartościami, zarządzaniem ryzykiem, Balanced Scorecard i odpowiedzialnego biznesu. Autor i współautor kilku monografii, a także artykułów naukowych z dziedziny zarządzania. Obszary kompetencyjne w obszarze zarządzania strategicznego i taktyczno-operacyjnego:

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.

- 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 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. Małgorzata Kieźel**

Jej zainteresowania naukowe koncentrują się między innymi wokół problematyki zarządzania i planowania marketingowego, marketingu czy tworzenia wizerunku i marki. Od kilkunastu lat prowadzi badania rynku systemowych produktów bankowych, a od kilku lat także branży turystycznej. Oprócz sfery badań naukowych prowadzi także badania marketingowe i analizy strategiczne dla praktyki gospodarczej.

Jest autorką lub współautorką ponad 90 publikacji naukowych, w tym pięciu książek, doświadczonym wykładowcą na studiach I i II stopnia.

Od kilkunastu lat pełni rolę promotora i recenzenta w ramach seminariów dyplomowych i magisterskich. Jest certyfikowanym tutorem akademickim oraz moderatorem Design Thinking. Jest wieloletnim członkiem Polskiego Towarzystwa Ekonomicznego, Polskiego Naukowego Towarzystwa Marketingu i Polskiego Stowarzyszenia Zarządzania Wiedzą. Odznaczona Medalem Komisji Edukacji Narodowej w 2005 roku i Brązowym Krzyżem Zasługi w 2017 roku.

### **dr Krzysztof Koj Dziekan Uniwersytetu WSB Merito**

Ekonomista, menedżer, trener i konsultant, od 1994 r. prowadzący szkolenia z dziedziny negocjacji, sprzedaży,

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.

komunikacji oraz obsługi klienta (szkolenia w języku polskim i angielskim), moderator i facylitator.

Wykładowca Uniwersytetu WSB Merito Chorzów (od 2001 r.) w dziedzinie mikroekonomii, makroekonomii, międzynarodowych stosunków gospodarczych i finansowych oraz negocjacji i komunikacji interpersonalnej.

Wykładowca w programach Executive MBA i MBA (zajęcia w języku angielskim i polskim) w obszarze ekonomicznego otoczenia biznesu oraz negocjacji (m. in. WSB w Chorzowie, Wrocławiu i Opolu). Adiunkt we Franklin University (Columbus, Ohio, USA), wykładowca modułu Managerial Economics na studiach MBA (od 2014). Visiting professor w Modern College of Business and Science (Maskat, Oman, od 2014).

Trener współpracujący z firmami szkoleniowymi: Corso Consulting, PRC Communications (trener: 1999-2017, specjalista ds. szkoleń: 2002-2003, członek zarządu Grupy PRC - dyrektor ds. szkoleń: 2003 - 2004), SMG/KRC HR Polska, BePublic, Grupą Doradczo-Szkoleniową PROLOG, Modern Business, Śląską Fundacją na Rzecz Rozwoju Przedsiębiorczości i Wspierania Inicjatyw Lokalnych "Pro Futuro". Członek Polskiego Towarzystwa Trenerów Biznesu - PTTB (2009-2019). Członek Sądu Koleżeńskiego - Komisji Etyki Zawodowej PTTB (2010).

Dziekan Uniwersytetu WSB Merito Chorzów - (od 2007 r.). Członek Senatu WSB (2007-2018), przewodniczący w latach 2007-2018 przewodniczący Rady Uniwersytetu WSB Merito w Chorzowie, członek Rady Programowej Centrum Rozwoju Edukacji na Odległość CEREO. Członek konwentu i Senatu Uniwersytetu WSB Merito w Warszawie (od 2019 r.).

Dyrektor akademicki programów MBA: studiów Executive MBA Uniwersytetu WSB Merito w Poznaniu Filii w Chorzowie/Coventry University (od 2007 r.) i studiów MBA Uniwersytetu WSB Merito w Poznaniu Filii w Chorzowie/Franklin University (od 2012 r.). Administrator projektu MBA in International Business Akademii Ekonomicznej w Katowicach/University of Bristol/Ecole Nationale des Ponts et Chaussees (1995-1998).

Członek Honorowy Regionalnej Izby Gospodarczej w Katowicach. Członek Rady Gospodarczej przy Prezydencie Miasta Chorzów w kadencji 2018-2023. Odznaczony Srebrną Odznaką Honorową za Zasługi dla Województwa Śląskiego. Wyróżniony Nagrodą Roberta L. Bailey'a, nadaną przez Franklin University za wybitne osiągnięcia dydaktyczne oraz Wyróżnieniem Rektora Franklin University za realizację standardów kształcenia.

Autor ponad 40 publikacji naukowych.

### **mgr Piotr Krzyszczuk**

Nauczyciel dyplomowany, posiada ponad 20-letnie doświadczenie w pracy nauczyciela: od szkoły podstawowej poprzez liceum, technikum do Uniwersytetu WSB Merito w Chorzowie. Na WSB zajmuje się poza prowadzeniem zajęć z wykorzystania technologii informacyjno-komunikacyjnych, wirtualnych środowisk nauczania, technologii informatycznych, szeroko rozumianym e-learningiem. Administrator lokalny wydziałowej platformy Moodle. Koordynator wydziałowy studiów online.

Absolwent Uniwersytetu Wrocławskiego w zakresie chemii środowiska, nauczyciel chemii, informatyki i przedsiębiorczości. Autor podręcznika z Podstaw przedsiębiorczości do szkół ponadgimnazjalnych (lata 2012-2019).

### **mgr Katarzyna Kściuczuk**

Magister matematyki, absolwentka Uniwersytetu Śląskiego w Katowicach. Doświadczenie zawodowe zdobywała w

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.

agencjach marketingu internetowego i agencjach kreatywnych. Zarządzała zespołami projektowymi tworzącymi kampanie internetowe, a także zespołami marketingu i komunikacji.

W 2019 roku objęła kierownictwo w zespole marketingu i PR na Uniwersytecie WSB Merito w Chorzowie. Od wielu lat zainteresowana tematem marketingu internetowego, w tym tematem analizy zachowania użytkowników na stronach internetowych oraz optymalizacją kampanii internetowych.

### **prof. nadzw. dr hab. Barbara Kucharska**

Doktor habilitowany z dziedziny nauk ekonomicznych. Ma wieloletnie doświadczenie nauczyciela akademickiego w zakresie prowadzenia zajęć z zakresu marketingu, zarządzania sprzedażą, obsługą klienta, merchandisingu oraz badań rynku, również na studiach podyplomowych.

Kierownik projektu Innowacje w handlu detalicznym w kierowaniu wartości dla klienta finansowany z Narodowego Centrum Nauki. Uczestnik projektów badań badawczych: zmiany modeli konsumpcji żywności w Polsce, handel detaliczny i usługi w Polsce – perspektywa konsumenta oraz handel i usługi w Europie – diagnoza i perspektywy oraz metody i techniki badań jakościowych w Internecie.

Członek międzynarodowej sieci badawczej Reseau des Pays du Groupe de Vysegrad.

### **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.

### **dr Jarosław Legięć**

Doktor nauk humanistycznych. Certyfikowany Trener i Coach Biznesu. Absolwent studiów MBA i Lean Management. Menadżer sprzedaży z doświadczeniem w strukturach wielu korporacji. Mentor Fundacji Kronenberga. Wieloletni wykładowca i promotor prac dyplomowych. Ekspert w zakresie szeroko pojętej sprzedaży operacyjnej. Specjalizujący się w zarządzaniu talentami i rozwojem pracowników organizacji. Przygotowuje, wdraża i prowadzi Akademie Liderów i Menedżerów w organizacjach. Opracowuje i wdraża System Ocen Pracowniczych w przedsiębiorstwach

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.

sprzedażowych i produkcyjnych. Zajmuje się opracowywaniem i wdrażaniem kodeksów etycznych w organizacjach biznesowych. Prowadzi warsztaty i szkolenia z szerokiego zakresu sprzedaży oraz doświadczeń zawodowych.

#### **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.

#### **mgr Małgorzata Małoszyc**

Magister filologii angielskiej, lektor języka angielskiego z kilkunastoletnim doświadczeniem, egzaminator TOEIC. Pracuje zarówno ze studentami, jak i klientami biznesowymi. Prowadzi szkolenia z zakresu języka ogólnego, biznesowego i specjalistycznego, a także zajęcia z konwersacji. Regularnie podnosi swoje kwalifikacje poprzez udział w szkoleniach, warsztatach i webinarach.

#### **dr hab. Marek Masztalerz**

Pracownik Katedry Rachunkowości UEP oraz wykładowca w WSB w Poznaniu. Prowadzi wykłady na studiach dziennych, zaocznych, podyplomowych i MBA, jak również szkolenia w Stowarzyszeniu Księgowych w Polsce. Wykładowca specjalizuje się w tematyce sprawozdawczości finansowej, MSR, rachunku kosztów i rachunkowości zarządczej. Posiada doświadczenie praktyczne w doradztwie oraz projektowaniu i wdrażaniu controllingu w przedsiębiorstwach.

#### **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.

#### **dr Iwona Napłoszek-Szopa**

Od 2003 roku jest związana z katowicką firmą szkoleniową Exbis, która prowadzi warsztaty edukacyjne dla firm. Swoje doświadczenie biznesowe zdobywała jako koordynator, trener, przedsiębiorca, a obecnie partner zarządzający. W WSB jest wykładowcą na kierunku Psychologia w biznesie, gdzie prowadzi zajęcia z zakresu negocjacji. Do jej zainteresowań zawodowych należy edukacja osób dorosłych, a w szczególności w zakresie negocjacji, zarządzaniem oraz efektywnością osobistą.



### **mgr Piotr Nurski**

Doświadczenie zawodowe zdobywał w kancelarii nr VIII, Komornika Sądowego przy Sądzie Rejonowym w Chorzowie Witolda Walkówa, kancelarii Komornika Sądowego przy Sądzie Rejonowym w Będzinie Piotra Sikorskiego oraz jako członek Rady Izby Komorniczej w Katowicach. Do jego głównych zainteresowań zawodowych należą zagadnienia związane z postępowaniem egzekucyjnym.

Na naszej uczelni prowadzi zajęcia sądowa egzekucja należności na kierunku prawo w biznesie.

### **mgr Kinga Religa**

Dyrektor Agencji Komunikacji Marketingowej Business Consulting w Katowicach. Jest odpowiedzialna za realizację projektów z zakresu komunikacji marketingowej. Zaangażowana w przedsięwzięcia związane z marketingiem terytorialnym oraz promocją miast i regionów. Absolwentka kursu Professional Diploma in Marketing. Posiada międzynarodowy dyplom kompetencji marketingowych The Chartered Institute of Marketing in London. Naukowo realizuje się w obszarze komunikacji marketingowej. Współautorka książki „Szukając klienta. Jak rozpoznać potencjalnego nabywcę i nie wpadać w pułapkę sprzedawania wszystkim” będącej praktycznym, sprzedażowo-marketingowym spojrzeniem na rynek i klienta.

### **mgr Rafał Sołtysik**

Menedżer kierunku prawo w biznesie. Swoje doświadczenie zdobywał początkowo w sądzie rejonowym, a następnie w ramach pracy w jednostce budżetowej Miasta Katowice, Samorządowym Kolegium Odwoławczym w Katowicach oraz w ramach działań wykonywanych jako radca prawny.

Zawodowo pasjonuje się postępowaniem administracyjnym i wybranymi materiałami z zakresu prawa administracyjnego (w szczególności dotyczącymi procesu inwestycyjnego i szacowania nieruchomości).

### **mgr Bartłomiej Steczkiewicz-Polesiak**

W zawodzie nauczyciela języka angielskiego pracuje od 2003 roku. Specjalizuje się w różnych formach nauczania języka angielskiego biznesowego. Swoją wiedzę czerpie z wieloletniego doświadczenia współpracy z międzynarodowymi firmami, pracy w licznych środowiskach biznesowych na każdym szczeblu, oraz szkoleń, dzięki którym wciąż doskonalili swoje kompetencje.

W nauczaniu języka angielskiego stawia na doskonalenie praktycznych umiejętności komunikacyjnych z poprawnym wykorzystaniem form gramatycznych. Dbą o to, by Kursanci nie czuli się przytłoczeni strukturami gramatycznymi, a jako praktyk, potrafi je wyjaśniać na przykładach z życia codziennego. Podążając za swoją osobowością, za zajęciach przyjmuje otwartą postawę wobec Kursantów i tworzy atmosferę sprzyjającą rozwojowi zarówno kompetencji językowych, jak i kontaktów interpersonalnych.

**mgr Jacek Stypa**

Magister filologii angielskiej, wykładowca akademicki, lektor mający za sobą lata doświadczenia w nauczaniu języka angielskiego ogólnego i fachowego. Cyberentuzjasta śledzący rozwój nowych technologii i ich wpływu na społeczny wymiar funkcjonowania człowieka we współczesnym świecie.

**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.

**mgr Bogumiła Urban**

Menedżer Kierunku i Kierownik Zakładu Dydaktycznego Marketing i Sprzedaż.

Posiada wieloletnie doświadczenie w przedsiębiorstwach z różnych sektorów gospodarki, w tym w branży lotniczej oraz reklamowej.

Była odpowiedzialna za rozwój marketingu w Międzynarodowym Porcie Lotniczym Katowice na stanowisku dyrektora ds. promocji, analiz i rozwoju. Pełniła funkcję dyrektora handlowego w agencjach reklamowych. Od lat związana ze środowiskiem akademickim. Wykładowczyni. Organizatorka licznych wyjazdów studyjnych do uniwersytetów zarówno w Europie, jak i na całym świecie. Wiceprezes Stowarzyszenia ALUMNUS, które zrzesza absolwentów Wyższej Szkoły Bankowej w Chorzowie (obecnie Uniwersytet WSB Merito Chorzów)

**mgr Mariusz Wilkus**

Ekspert ds. ochrony danych, administrator bezpieczeństwa informacji, audytor, oficer compliance. Skutecznie wdrożył w wielu przedsiębiorstwach system kontroli wewnętrznej. Współpracuje m.in z grupami kapitałowymi oraz z podmiotami prowadzącymi działalność oświatową, ubezpieczeniową, finansową, medyczną, tworząc dla nich wewnętrzne procedury, polityki, dokumentację oraz sporządzając opinie prawne. Posiada specjalistyczną wiedzę z zakresu nowoczesnych rozwiązań audytowych w informatyce i bezpieczeństwie infrastruktury teleinformatycznej. Audytor wiodący ISO/IEC 27001, audytor wewnętrzny ISO 9001, ISO 22301, ISO 14001, PN 18001.

**mgr Aleksandra Wolczyńska-Zmełty**

Absolwentka politologii oraz dziennikarstwa i komunikacji społecznej. Swoje doświadczenie zdobywała w lokalnych mediach tradycyjnych i internetowych, biurze prasowym urzędu miasta oraz w agencji eventowej. Od 2019 roku związana z działem marketingu na Uniwersytecie WSB Merito w Chorzowie, gdzie pracuje jako specjalistka ds. pr 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.

mediów społecznościowych. Od ponad 10 lat zawodowo zajmuje się tworzeniem tekstów, treści audio oraz materiałów fotograficznych.

### **Wojciech Zamojski**

Posiada ponad 20-letnie doświadczenie w budowaniu zwycięskich zespołów sprzedażowych. Zdobył je pracując w pięciu firmach, które są liderami w swojej branży. Mowa między innymi o grupie Żywiec, British – American Tobacco Poland czy Oriflame Poland. Zawodowo pasjonuje się leadershipem, psychologią biznesu czy budową zwycięskich zespołów sprzedażowych.

Ma wiedzę i praktyczne umiejętności dotyczące skutecznego zarządzania wielofunkcyjnym i rozproszonym zespołem sprzedaży oraz wieloletnie doświadczenie związane z prowadzeniem szkoleń rozwojowych.

Na Uniwersytecie WSB Merito w Chorzowie prowadzi między innymi zajęcia ze standardów kierowania zespołem handlowym czy z zarządzania działem sprzedaży.

### **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 publikacji naukowych oraz kierowniczką projektu badawczego Narodowego Centrum Nauki.

### **mgr Kamil Zieliński**

Psycholog i trener biznesu. Aktywny przedsiębiorca. Autor książek „Psychoefekty. 50 zjawisk psychologicznych, które wpływają na Twoje życie” oraz „Psychokompetencje. 10 psychologicznych supermocy, które warto rozwijać”. Fundator i wiceprezes Fundacji Future Hero. Ekspert do spraw psychologii społecznej i komunikacji w Centrum Analiz Miejskich IRRP oraz recenzent naukowy portalu Mała Psychologia. Stale współpracuje z sektorem biznesowym, administracją oraz organizacjami pozarządowymi. Członek Polskiego Towarzystwa Trenerów Biznesu. Uczy wykorzystania psychologii w życiu i biznesie. Interesuje się psychologicznymi aspektami skutecznego komunikowania się, budowaniem odporności psychicznej, sprzedażą, autoprezentacją oraz technikami wywierania wpływu i perswazji.

Jako popularyzator wiedzy psychologicznej udzielał komentarzy m.in. dla Newsweek Polska, TVN, Polsat, ZOOM TV, Radio ESKA, Radio Katowice, TOK FM, Radio Wrocław oraz Radio RAM.

### **mgr Włodzimierz Żak**

Absolwent Akademii Ekonomicznej w Katowicach, ze specjalizacją „Analiza rynkowa”. Od 1997 roku pracownik Specjalnej Strefy Ekonomicznej w Katowicach, na stanowisku zarządzającego działem odpowiedzialnym za kontakty z inwestorami. W latach 2004 – 2009 odbył liczne kursy, szkolenia w zakresie negocjacji z inwestorami, analizy projektów inwestycyjnych, kontroli przedsiębiorstw w specjalnych strefach ekonomicznych, organizowanych przez

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.

Ministerstwo Gospodarki, Polską Agencją Informacji i Inwestycji Zagranicznych. Równocześnie, od 1996 roku jest wykładowcą na Uniwersytecie WSB Merito w Chorzowie. Praca dydaktyczna polega na prowadzeniu konwersatoriów i zajęć ze studentami z zakresu ekonomii na studiach licencjackich oraz studiach podyplomowych. Prowadzi wykłady z mikroekonomii, makroekonomii, zasad udzielania pomocy publicznej, opracowanie programu dla kierunku „Europrojekty”. Był także opiekunem kierunku "pozyskiwanie środków pomocowych". W 2003 roku ukończył studia podyplomowe w Europäische Akademie für Führungskräfte, Stuttgart FRG w zakresie zarządzania projektami UE.

Od 2010 roku Burmistrz Miasta Myszkowa. I chociaż sprawowanie tak ważnego urzędu zabiera dużo czasu, to praca dydaktyczna jest równie ważna.

## Partnerzy kierunku

mediamass.

MEDIAFEED.

HILTI



M CENTRUM ROZWOJU  
SZKÓŁ WYŻSZYCH MERITO

APAGROUP