

E-handel i sprzedaż w nowych mediach

- Specjalność - studia I stopnia

Kierunek: Marketing i sprzedaż

Hybrydowe OD MARCA 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 PROWLRY,
 - 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 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.

Partnerzy kierunku

medi**mass**.



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 I stopnia rozliczana jest na pierwszym roku studiów, obniżając proporcjonalnie każdą kolejną ratę czesnego.
- Dodatkowo jesteś zwolniony(-na) z opłaty wpisowej w wysokości 85 zł.

do 2 stycznia

czesne już od

358 zł ~~425 zł~~

miesięcznie