

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

mediamass.

Special promotion for candidates.

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

Zapisując się do 30 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 30 stycznia
czesne już od
358 zł ~~425 zł~~ zł
miesięcznie