

# Innowacyjny marketing

- Specjalność - studia I stopnia

**Kierunek: Marketing i sprzedaż**

Hybrydowe OD PAŹDZIERNIKA Studia licencjackie

## Czego nauczysz się wybierając tę specjalność?

- Nauczysz się projektowania kampanii reklamowych.
- Zrozumiesz tematy projektowania podróży klienta w oparciu o punkty styku klienta z marką online i offline.
- Dowiesz się, jak wykorzystywać nowoczesne narzędzia marketingowe, takie jak Google Analytics, Google Trendy, Google Adwords, Freshmail, Hotjar, Fasttony.
- Poznasz techniki budowania wizerunku marki i relacji w mediach społecznościowych.
- Pojmiesz sposoby projektowania serwisów internetowych zorientowanych na użytkownika.
- Opanujesz analitykę działań internetowych.

## Co jeszcze powinieneś wiedzieć?

- Ekosystem marketingu nieustannie podlega zmianom, są one szczególnie widoczne w ostatnich latach. Większość przedsiębiorstw kieruje swoje budżety marketingowe w stronę mediów interaktywnych, które pozwalają bardziej zbliżyć się do klienta i lepiej mierzyć efektywność wszelkich działań.
- 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:

- specjalista ds. marketingu
- specjalista SEM/SEO
- specjalista ds. marketingu internetowego
- analityk internetowy
- specjalista ds. performance marketingu.



## Program studiów

Przedmioty specjalnościowe (realizowane od II roku studiów):

- Budowanie i zarządzanie relacjami z klientem
- E-marketing
- Zarządzanie agencją marketingową w oparciu o symulację biznesową REVAS
- Public relations
- Reklama i sprzedaż w mediach społecznościowych
- Strategie i narzędzia content marketingu
- Wystąpienia publiczne
- Projektowanie serwisów internetowych i analityka działań internetowych
- Marketing w wyszukiwarkach internetowych i optymalizacja treści
- Automatyzacja marketingu

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

## Wykładowcy

### **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 prodziekan 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.

### **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.

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.

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 Maciej Makowski**

Menedżer, trener biznesu, specjalista z zakresu zarządzania, marketingu i sprzedaży. Wykładowca oraz autor szeregu publikacji poświęconych problematyce przedsiębiorczości, zarządzania zasobami ludzkimi, organizacji czasu pracy, sprzedaży i marketingu. Redaktor naczelny magazynu biznesowego "Przewodnik dla Pośredników Finansowych". Właściciel i twórca serwisu FranczyzaBanku.pl oraz portalu WlasnyBiznes.pl.

Doświadczenie zawodowe zdobył na rynku finansowym, ubezpieczeniowym oraz telekomunikacyjnym. Pracował m.in. w CitiBank Handlowy, Raiffeisen Bank Polska czy Telekomunikacji Polskiej. Współpracował z siecią Play oraz czołowymi Towarzystwami Ubezpieczeniowymi, w tym PZU, Hestia, Generali.

W swojej karierze ukończył wiele specjalistycznych szkoleń z digital marketingu, m.in. Search Engine Marketing, SEO – pozycjonowanie i link building czy tworzenie strategii i planowanie kampanii online.

### **mgr Katarzyna Kściuczyk**

Magister matematyki, absolwentka Uniwersytetu Śląskiego w Katowicach. Doświadczenie zawodowe zdobywała w agencjach marketingu internetowego i agencjach kreatywnych. Zarządza 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.

### **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.

## Partnerzy kierunku

mediamass.

MEDIAFEED.



**M** CENTRUM ROZWOJU  
SZKÓŁ WYŻSZYCH **MERITO**

 APAGROUP