

E-marketing i e-commerce. Biznes w internecie

- Kierunek - studia podyplomowe

Online 2 semestry **OD PAŹDZIERNIKA**

Opis kierunku

Studia w formule online

Nową wiedzę i umiejętności zdobywasz, dzięki zajęciom realizowanym na platformie MS Teams. Z wykładowcami i uczestnikami studiów kontaktujesz się przez Internet, w czasie rzeczywistym:

min. 90 % godzin jest realizowanych z wykorzystaniem metod i technik kształcenia na odległość w formie synchronicznej w stosunku do wszystkich godzin przewidzianych w programie studiów.

Ponad 68% konsumentów w Unii Europejskiej rozpoczyna swoje zakupy od wyszukiwarki. To liczba, która wzrosła czterokrotnie w ciągu ostatnich 3 lat. Nie ma chyba branży, która nie próbuje zaistnieć w Internecie – wykorzystując do tego lepiej lub gorzej dostępne narzędzia.

Ostatni kryzys związany z pandemią udowodnił, że ci, którzy reagują szybko i mądrze, mają szansę wygrać. E-biznes i e-commerce to naturalna droga dla nowoczesnych firm. Trzeba jednak poznać dobrze filozofię prowadzenia biznesu w sieci oraz rozgryźć z praktykami narzędzia, z których warto korzystać. Media społecznościowe, SEO, SEM, marketing automation, Big Data – wszystko to sprawia, że można sprzedawać i promować lepiej. Problem polega jednak na tym, że same narzędzia nie wystarczą.

Potrzebna jest przede wszystkim praktyka, doświadczenie i wiedza ekspertów, którzy pomogą lepiej wykorzystać szansę, jakie daje Internet w promocji i sprzedaży produktów, usług, czy nawet idei. Kierunek "E-marketing i e-commerce. Biznes w Internecie" powstał po to, by nie tylko dowiedzieć się **jakie** są narzędzia, ale przede wszystkim – od praktyków – dowiedzieć się, **jak** je wykorzystywać i **jak** mądrze wybierać.

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 gdynia a studentem zawierana jest w formie pisemnej.

Cel:

Celem kierunku jest wykształcenie najwyższej klasy specjalistów marketingu internetowego i specjalistów od e-handlu i e-usług, którzy będą wsparciem dla działów sprzedaży i marketingu lub będą mogli samodzielnie tworzyć sklepy internetowe i promować skutecznie swoje produkty i usługi w internecie.

Co zyskujesz?

Sprawdzona wiedza i najlepsze praktyki z pierwszej ręki można zdobyć w jeden sposób - od ludzi, którzy pracują w e-commerce i e-marketingu od lat, tworząc strategie, analizując i sprzedając lepiej. Studia pozwolą Ci na wykształcenie wysoko cenionych na rynku umiejętności, niezbędnych do prawidłowej i efektywnej pracy, mającej związek z wykorzystaniem Internetu w handlu oraz obejmującą takie obszary jak m.in.:

- wykorzystanie Internetu w działalności handlowej i marketingowej,
- zarządzanie projektami typu e-commerce w Internecie,
- określanie i pomiar skuteczności i efektywności działań handlowych w Internecie,
- znajomość aspektów finansowo-prawnych działalności handlowej w Internecie,
- umiejętnego promowania działań handlowych w Internecie,
- zarządzanie procesami, w tym logistyką w e-commerce,
- skuteczne wykorzystanie social commerce.

Poznasz też najnowsze taktyki związane z rozwijającą się ekonomią subskrypcji (modele subskrypcyjne sprzedaży).

Dla kogo?

Dla pracowników działów marketingu i sprzedaży w dużych firmach, a także dla pracujących dla MŚP i freelancerów, którzy chcą poprawić swoją świadomość i wzmocnić kompetencje. Studia najlepiej sprawdzą się jako dodatkowa wiedza dla:

- kierowników i dyrektorów działów handlowych,
- przedsiębiorców (MŚP), którzy chcą wykorzystać Internet jako kanał sprzedaży,
- specjalistów ds. marketingu i handlu,

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 gdynia a studentem zawierana jest w formie pisemnej.

twórców nowych przedsięwzięć stricte e-biznesowych, wszystkich, którzy zamierzają wykorzystać potencjał Internetu w takich obszarach jak: obsługa klienta, promocja sprzedaży, komunikowanie się z klientem, poszukiwanie innowacyjnych pomysłów na rozwój swojej działalności handlowej, czy szeroko rozumiane wsparcie procesów biznesowych.

"

Kierunek E-marketing i E-commerce przeznaczony jest dla osób, które chcą sprzedawać za pomocą internetu. Czy to będzie mały sklepik, czy przeniesienie biznesu stacjonarnego do świata cyfrowego, czy rozrastający się biznes z potencjałem, czy może dystrybucja usług – wielkość e-commerce nie ma tu znaczenia, bo uczymy się praktycznych mechanizmów, które pomogą odnaleźć się w każdej rzeczywistości.

Jak to na Uniwersytecie Merito, stawiamy przede wszystkim na praktykę, a więc wykładowcy to praktycy z bogatym doświadczeniem w pracy z topowymi markami. Absolwenci naszego kierunku będą mieli podstawy biznesowe, brandingowe, logistyczne, prawne i analityczne do tego, żeby zbudować silną markę, prowadzić sklep internetowy i skutecznie skalować biznes, osiągając finansowe sukcesy.

"

Katarzyna Kempa

wykładowca

Program studiów

Program studiów podyplomowych na kierunku E-marketing i e-commerce. Biznes w internecie



Liczba miesięcy nauki:
9



Liczba godzin: **178**



Liczba zjazdów: **11**



Liczba semestrów: **2**

ZARZĄDZANIE MARKETINGOWE W E-BIZNESIE (20 godz.)

Istota zarządzania marketingowego w e-biznesach – tworzenie propozycji wartości, podejścia zwinne, MVP oraz metodyka LEAN (8 godz.)

E-biznes jako szansa – szybkie reagowanie na zmiany, elastyczność w obliczu kryzysów (2 godz.)

Business model canvas (warsztat) (2 godz.)

Customer Value Canvas (2 godz.)

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 gdynia a studentem zawierana jest w formie pisemnej.

Tworzenie strategii marketingowych w e-biznesie (4 godz.)
Zarządzanie procesami w e-commerce i e-biznesie (2 godz.)

PODSTAWY E-BIZNESU I E-COMMERCE (18 godz.)

Podstawowe modele biznesowe w e-biznesie i e-commerce (6 godz.)
Elastyczne i hybrydowe modele biznesowe w e-biznesie i e-commerce (4 godz.)
Różne typy działalności w e-commerce (case studies) (2 godz.)
Praktyczna strategia projektowania biznesu e-commerce krok po kroku (4 godz.)
Platformy sprzedażowe e-commerce (2 godz.)

ZACHOWANIA KONSUMENTÓW W INTERNECIE - SOCJOLOGIA E-COMMERCE (20 godz.)

Psychologia zachowań konsumenckich (8 godz.)
Nowe trendy konsumenckie w internecie (4 godz.)
Psychografia i tworzenie person dla e-biznesu i e-commerce (4 godz.)
Wykorzystanie wglądu konsumenckiego w tworzeniu stabilnego e-biznesu (4 godz.)

PRAWO W E-BIZNESIE I E-COMMERCE (12 godz.)

Prawo w handlu internetowym (4 godz.)
Prawo autorskie i zawieranie umów (4 godz.)
Prawa konsumenta w Internecie (4 godz.)

USABILITY I USER EXPERIENCE SKLEPU INTERNETOWEGO (26 godz.)

Podstawy User Experience i Customer Experience w e-commerce (8 godz.)
Projektowanie stron internetowych w e-biznesie (4 godz.)
Projektowanie koszyka i płatności (4 godz.)
Projektowanie formularzy i rejestracji (2 godz.)
mCommerce i projektowanie aplikacji (8 godz.)

CUSTOMER EXPERIENCE I ZARZĄDZANIE OBSŁUGĄ KLIENTA W E-BIZNESIE (16 godz.)

Customer experience i customer journey – spójne doświadczenie (8 godz.)
Obsługa posprzedażowa (2 godz.)
Obsługa zamówień i komunikacja z klientem (2 godz.)
Logistyka i dostawy w e-commerce (4 godz.)

MONITORING I ANALITYKA W E-COMMERCE I E-BIZNESIE (20 godz.)

Google analytics (8 godz.)
Tworzenie, mapowanie i pomiarowanie lejka sprzedażowego (8 godz.)
Kluczowe wskaźniki efektywności w e-commerce (4 godz.)

STRATEGIA MARKETINGOWA I PROMOCJA W E-COMMERCE (38 godz.)

Strategie marketingowe i brandingowe w e-commerce (4 godz.)

Social media i płatne formy reklamy w internecie (8 godz.)

SEO i SEM (Google Ads) (4 godz.)

Marketing automation i email marketing (8 godz.)

Marketing efektywnościowy (4 godz.)

Influencer marketing dla e-commerce (4 godz.)

Budowanie marki w e-commerce i e-biznesie (6 godz.)

PROJEKT I EGZAMIN (8 godz.)

Seminarium projektowe (8 godz.)

Forma zaliczenia



Testy semestralne i
egzamin końcowy
polegający na obronie
projektu

Wykładowcy

Piotr Bucki

od 18 lat pomaga ludziom szlifować komunikację w różnych obszarach. Zawsze bazuje przy tym na psychologii poznawczej, neuro-naukach i psycholingwistyce. Sprawdza teorię w praktyce współpracując z firmami w Chile, Słowenii, Mołdawii, Azerbejdżanie, Austrii, Australii i Polsce. Współautor i redaktor merytoryczny Startup Manual (Wolves Summit 2015), autor i opiekun serii BuckiAcademi wydanej z wydawnictwem 4 Głowy (2016). Publikuje regularnie na InnPoland oraz stronie www.bucki.pro. Pisze dla Malemana, Dolce Vita, Madame, Marketing w Praktyce i wielu innych. Autor książki „Porozmawiajmy o komunikacji”, „Life is a pitch and then you die” oraz „Złap równowagę”. Przetłumaczył 12 książek z zakresu psychologii i poradnictwa. Współpracuje z najlepszymi ośrodkami startupowymi w Polsce – m.in. LPNT, Inkubator Starter, GPNT i PPNT, a także z największym rządowym programem na świecie Startup Chile i Inkubatorami w Słowenii i Austrii. Występował m.in. na Wolves Summit, Davos Communication Forum, PODIM Słowenia, Internet Beta, Social Media Convent, Inspiration Day w Szczecinie, PMI

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 gdynia a studentem zawierana jest w formie pisemnej.

Congress w Antwerpii i wielu wielu innych konferencjach w kraju i na świecie.

Elżbieta Szymanek

Prawniczka, założycielka kancelarii Peace & Law wspierającej prawnie ludzi biznesu, sztuki i internetu. Mówi o sobie prawniczka hipiska ze względu na daleki od tradycyjnego sposób prowadzenia kancelarii i obsługi klientów.

Nowoczesne podejście do prawa, skupione na polubownym załatwianiu spraw a także zabezpieczaniu bardziej niż gaszeniu pożarów, zaczerpnęła praktykując w londyńskiej kancelarii Osbornes Solicitors. Kreatywna dusza ukierunkowała ją na specjalizację w prawach autorskich i zaprowadziła na kilka lat do agencji marketingowej, dzięki czemu poznała branżę internetową od podszewki. Jej konik to prawa autorskie, e-commerce i szeroko pojęte prawo internetu. W praktyce skupia się przede wszystkim na tworzeniu umów a także kompleksowymi wdrożeniami e-commerce dla dużych podmiotów, zarówno w stosunku do produktów fizycznych jak i cyfrowych.

Jak mówi o sobie, jej misją zawodową jest zmniejszanie dystansu pomiędzy prawem (i prawnikiem ;)) a człowiekiem poprzez prowadzenie działań edukacyjnych w lekkiej i zrozumiałej formie. Ela występuje jako prelegentka na festiwalach, konferencjach, meetupach a także sama organizuje spotkania offlajnowe w Poznaniu, na których "przemycza prawo" łącząc je ze światem biznesu. Edukuje także online na eksperckim blogu <https://peaceandlaw.pl/> oraz regularnie organizując webinary.

Prywatnie zaawansowana podróżniczka, z podróżą dookoła świata na koncie, uzależniona od tańca joginka, fanka ludzi i przelewania myśli na papier.

Katarzyna Majchrzak

Certyfikowana specjalistka Google Analytics i Google Ads. Związana z branżą marketingu internetowego od ponad dziesięciu lat. Bibliotekarka z wykształcenia, marketerka z wyboru i zamiłowania. Doświadczenie marketingowe zdobywała pracując w krakowskich agencjach interaktywnych. Obecnie odpowiada za rozwój działu analityki internetowej w agencji marketingowej data.rocks. W pracy jej głównym sprzymierzeńcem jest Google Analytics, któremu w ciągu ostatnich kilku lat poświęciła setki godzin. Współpracowała z takimi firmami, jak Pizza Hut, Allegro Lokalnie, Eurozet, Vision Express, ING, Toyota, Diverse czy New Balance.

Special promotion for candidates.

Nie czekaj, zapisz się online. Pierwsi korzystają najwięcej!

Zapisując się do 31 lipca, zyskujesz 1200 zł, dzięki:

- 800 zł zniżki w czesnym rozliczanej przez cały okres studiów, proporcjonalnie do wybranego systemu ratalnego,
- 400 zł dzięki zwolnieniu z opłaty wpisowej.

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 gdynia a studentem zawierana jest w formie pisemnej.

Czesne już od 262 zł ~~285 zł~~ miesięcznie.

Najniższa cena z ostatnich 30 dni: 240 zł / miesiąc

do 31 lipca

czesne już od

262 zł ~~285 zł~~

miesięcznie

Ceny dla kandydatów

Studia to inwestycja, która się zwraca

Studia podyplomowe to inwestycja, która zwraca się już w ich trakcie, w postaci nowych umiejętności i kontaktów, które owocują w biznesie. Wybierz studia podyplomowe na Uniwersytecie WSB Merito i przekonaj się na własnym przykładzie, jak inwestować w siebie, aby czerpać z tego korzyści teraz i w przyszłości. Szanujemy Twój czas i pieniądze, dlatego o finansach mówimy otwarcie. Nie mnożymy dodatkowych opłat, nie przemycamy małym druczkiem ukrytych kosztów. U nas wiesz dokładnie, za co płacisz.

Niestacjonarne - Gwarantowane czesne stałe

	Rok nauki	Czesne
2 raty	1 rok	2800 zł 3000 zł

	Rok nauki	Czesne
10 rat	1 rok	580 zł 620 zł

	Rok nauki	Czesne
12 rat	1 rok	491 zł 525 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 gdynią a studentem zawierana jest w formie pisemnej.

Niestacjonarne - Gwarantowane czesne stopniowane

	Rok nauki	Czesne
normal_price rat		
price_after_promotion rat		
price_last_30 rat		

Ceny dla kandydatów z zagranicy

Studia to inwestycja, która się zwraca

W Wyższej Szkole Bankowej szanujemy Twój czas i pieniądze, dlatego o finansach mówimy otwarcie. Nie mnożymy dodatkowych opłat, nie przemycamy małym druczkiem ukrytych kosztów. U nas wiesz dokładnie, za co płacisz.

Studia podyplomowe to inwestycja, która zwraca się już w ich trakcie, w postaci nowych umiejętności i kontaktów, które owocują w biznesie. Wybierz studia podyplomowe w WSB i przekonaj się na własnym przykładzie, jak inwestować w siebie, aby czerpać z tego korzyści teraz i w przyszłości.

Niestacjonarne - Gwarantowane czesne stałe

	Rok nauki	Czesne
2 raty	1 rok	2800 zł 3000 zł

	Rok nauki	Czesne
10 rat	1 rok	580 zł 620 zł

	Rok nauki	Czesne
12 rat	1 rok	491 zł 525 zł

Niestacjonarne - Gwarantowane czesne stopniowane

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 gdynią a studentem zawierana jest w formie pisemnej.

	Rok nauki	Czesne
normal_price rat	price_after_promotion rat	price_last_30 rat

Ceny dla absolwentów WSB i WSB Merito

Studia to inwestycja, która się zwraca

W Wyższej Szkole Bankowej szanujemy Twój czas i pieniądze, dlatego o finansach mówimy otwarcie. Nie mnożymy dodatkowych opłat, nie przemycamy małym druczkiem ukrytych kosztów. U nas wiesz dokładnie, za co płacisz.

Studia podyplomowe to inwestycja, która zwraca się już w ich trakcie, w postaci nowych umiejętności i kontaktów, które owocują w biznesie. Wybierz studia podyplomowe w WSB i przekonaj się na własnym przykładzie, jak inwestować w siebie, aby czerpać z tego korzyści teraz i w przyszłości.

Niestacjonarne - Gwarantowane czesne stałe

	Rok nauki	Czesne
2 raty	1 rok	2700 zł 3000 zł

	Rok nauki	Czesne
10 rat	1 rok	560 zł 620 zł

	Rok nauki	Czesne
12 rat	1 rok	475 zł 525 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 gdynia a studentem zawierana jest w formie pisemnej.

Niestacjonarne - Gwarantowane czesne stopniowane

	Rok nauki	Czesne
normal_price rat		
price_after_promotion rat		
price_last_30 rat		