

Digital Marketing Manager

- Kierunek - studia podyplomowe

Online 2 semestry **OD PAŹDZIERNIKA**

Opis kierunku

Studia w formule online (synchronicznie).

Z wykładowcami i uczestnikami studiów kontaktujesz się przez internet, w czasie rzeczywistym (synchronicznie). W zajęciach uczestniczysz w weekendy, zgodnie z ustalonym harmonogramem zjazdów.

Szacuje się, że w Polsce z internetu korzysta obecnie ponad 35 milionów użytkowników, czyli 88% społeczeństwa.

Według danych z raportu Digital Poland 2024 przygotowanego przez we are social & Meltwater, przeciętny Polak w grupie wiekowej 16-64 lata spędza w Internecie nawet 6 godzin dziennie, w tym 2 godziny poświęcając na korzystanie z social mediów. W związku z tym znaczenie Digital Marketingu wciąż rośnie.

Cel:

Celem studiów podyplomowych z zakresu Digital Marketingu jest przygotowanie Cię do praktycznego wykorzystania internetu w celach marketingowych i sprzedażowych. Ukończenie kierunku Digital Marketing gwarantuje Ci zdobycie praktycznych, a także pożądanych na rynku umiejętności - zarówno tych narzędziowych, jak i strategicznych.

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.

Co zyskujesz?

Sprawdzona wiedza i najlepsze praktyki z pierwszej ręki można zdobyć w jeden sposób. Od ludzi, którzy zajmują się Digital Marketingiem od lat. Najnowsze narzędzia, dużo pracy warsztatowej i praktyczna wiedza od najlepszych specjalistów. Studia podyplomowe z zakresu Digital Marketingu pozwolą Ci znaleźć się wśród wysoko cenionych na rynku specjalistów z zakresu marketingu internetowego.

W trakcie studiów dowiesz się jak:

- wykorzystywać Internet, aby sprzedawać, a przede wszystkim robić to skutecznie;
- w praktyce projektować skuteczne lejki marketingowe;
- sprawnie korzystać z dostępnych na rynku narzędzi marketingowych;
- pisać i tworzyć treści, którymi Twoi klienci będą chcieli się dzielić;
- najpierw planować, a następnie skutecznie mierzyć działania marketingowe w Internecie;
- planować budżet marketingowy i zarządzać nim tak, aby przynosił spodziewane efekty;
- stworzyć i wdrożyć spójną strategię Digital Marketingową obejmującą wszystkie dostępne kanały komunikacji oraz etapy lejka sprzedażowego

Dla kogo?

- przedsiębiorców i freelancerów chcących rozwijać swoje firmy zgodnie z aktualną wiedzą z zakresu marketingu
- menedżerów marketingu chcących szlifować swój digitalowy warsztat
- specjalistów marketingu, którzy chcą poznać każdy zakątek Digital Marketingu od tzw. podszewki
- wszystkich, którzy zamierzają w pełni wykorzystać potencjał Marketingu Internetowego

Program studiów

Program studiów podyplomowych na kierunku **Digital Marketing Manager**

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.



Liczba miesięcy nauki:

9



Liczba godzin: **172**



Liczba zjazdów: **11**



Liczba semestrów: **2**

WPROWADZENIE DO DIGITAL MARKETINGU (20 godz.)

Wprowadzenie do Digital Marketingu (4 godz.)

Biznes w internecie - modele biznesowe, trendy, analiza Case Studies (4 godz.)

Marketing Driven Company - dlaczego firmy zarządzane marketingowo wygrywają (12 godz.)

ZACHOWANIA KONSUMENTA W SIECI (12 godz.)

Psychologia zachowań konsumenckich 😊(4 godz.)

Persony i psychografia, czyli określanie grup docelowych (4 godz.)

Badania marketingowe: jakościowe i ilościowe (4 godz.)

STRATEGIA I ZARZĄDZANIE MARKETINGIEM (24 godz.)

Warsztat z tworzenia Customer Value Proposition i Customer Journey Map 😊(6 godz.)

Tworzenie lejka sprzedażowego w internecie (4 godz.)

Warsztat z tworzenia strategii marketingowej od A do Z (8 godz.)

Wskaźniki efektywności działań marketingowych. Budżet marketingowy i jego kontrola. (6 godz.)

PRAWO W INTERNECIE (6 godz.)

Prawo dla marketerów: Prawo autorskie, zawieranie umów, podstawy RODO 😊(6 godz.)

CONTENT MARKETING (28 godz.)

Wprowadzenie do Content Marketingu 😊(4 godz.)

Warsztat z tworzenia strategii i planu contentowego (6 godz.)

Video Marketing na YouTube (6 godz.)

Content Marketing a SEO. Praktyczne zastosowanie narzędzi SEO w Digital Marketingu (6 godz.)

Warsztat tworzenia treści: Copywriting & Webwriting (6 godz.)

Praktyczne wykorzystanie narzędzi AI w pracy Digital Marketing Managera (4 godz.)

PERFORMANCE MARKETING (18 godz.)

Google Ads - skuteczna reklama w sieci reklamowej Google😊(6 godz.)

Facebook & Instagram Ads - panel reklamowy i dobre praktyki (8 godz.)

Pozostałe kanały Performance Marketingu: Tik Tok, Twitter, LinkedIn, Pinterest (4 godz.)

EMAIL MARKETING & MARKETING AUTOMATION (16 godz.)

Warsztat z budowania list mailingowych i skutecznego pozyskiwania subskrybentów (6 godz.)

Planowanie i realizacja kampanii email marketingowych (6 godz.)

Marketing Automation, czyli automatyzacja działań marketingowych w internecie (4 godz.)

SOCIAL MEDIA (18 godz.)

Wstęp do Social Media 😊(4 godz.)

Komunikacja i trendy w Social Media (6 godz.)

Influencer Marketing i Ambasadorzy Marki (8 godz.)

SERWISY INTERNETOWE I PODSTAWY USER EXPERIENCE (22 godz.)

Strony WWW - projektowanie, podstawy UX & UI 😊(8 godz.)

Landing Pages - tworzenie skutecznych stron docelowych (8 godz.)

Analityka Internetowa - podstawy pracy z Google Analytics i Google Tag Manager (6 godz.)

PROJEKT (8 godz.)

Seminarium poddyplomowe 😊(8 godz.)

FORMA ZALICZENIA

2 testy semestralne (15 pytań - ABCD)

Grupowy projekt końcowy w formie praktycznej prezentacji.

Projekt tworzymy od pierwszych zajęć. Zdobywając wiedzę w trakcie kolejnych zjazdów - rozwijacie projekt o zdobytą na zajęciach wiedzę i robicie to w praktycznej formie np. "Strategii marketingowej dla firmy X" lub "Kampanii marketingowej dla firmy Y"

Wykładowcy

Jakub Kłós

Od 8 lat związany zawodowo z marketingiem, sprzedażą oraz rozwojem biznesu.

Obecnie, jako freelancer, pomaga i doradza markom jak zwiększać skuteczność działań z zakresu Digital Marketingu oraz komunikacji w mediach społecznościowych.

Wcześniej Head of Business Development w infoShare Academy, gdzie odpowiadał za rozwój platformy szkoleniowej z kursami online dla branży IT. Założyciel marek GIT Wakacje i Jestem GIT działających w branży turystycznej.

Koordynator merytoryczny i wykładowca na kierunkach Social Media Manager oraz Digital Marketing. Absolwent marketingu internetowego na Akademii Leona Koźmińskiego w Warszawie.

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

Anna Kupracz

Polonistka, pijarowiec, contentowiec i copywriter. Była dziennikarka, rzecznik prasowa Portu Gdańsk, obecnie Content Manager w trójmiejskiej szkole programowania infoShare Academy oraz nauczyciel akademicki. 😊 Gramatyczna nazistka, a jednocześnie miłośniczka kreatywnego pisania przesiąkniętego poczuciem humoru i ironią. Zajmuje się tworzeniem i realizacją strategii komunikacji, contentem oraz media relations. 😊

Obsesyjnie czyta reportaże, zaciekle ogląda filmy dokumentalne i śledzi dramy influencerów.

Michał Mallek

Pomaga firmom rosnąć używając "no bullshit" marketingu. Pracuje jako Growth Hacker w firmie z branży HR tech. 😊

Z wykształcenia inżynier automatyki i robotyki. Doświadczenie zdobywał pracując w digital marketingu dla firm z branży szkoleniowej, IT, hotelarstwa oraz przy wielu projektach freelancerskich. Realizuje się prowadząc szkolenia, webinary i konsultacje dla start-upów. Ma za sobą udaną kampanię crowdfundingową. 😊

W swojej pracy skupia się na zrozumieniu potrzeb klientów i wypracowaniu dla nich propozycji wartości. Uważa, że kluczowa w marketingu jest analiza danych i umiejętność przełożenia działań na biznes. 😊

Beata Zielińska

Kreatorka strategii marek foodowych, klientocentryczka, łowczyni trendów konsumenckich. Od ponad 20 lat specjalizuje się w kreowaniu strategii marek foodowych, sprzedaż oraz obserwacją trendów foodowych i zachowań konsumenckich w Polsce i na świecie. Wspierała marki wielu ogólnopolskich producentów spożywczych będąc liderem projektów strategicznych związanych z tworzeniem i rozwojem marek foodowych oraz ich repositionowaniem, wdrażaniem nowych produktów na rynek. Absolwent Politechniki Gdańskiej oraz Master Business Administration, trener biznesu, z pasji fotograf. Obecnie buduje własną markę jako freelancer strategii i doradztwa marketingowego.

Grzegorz Gołębiowski

Od zawsze związany z branżą IT. Swoją pierwszą stronę internetową stworzył w podstawówce na temat ulubionej gry. Przez 10 lat zajmował się projektowaniem stron i późniejszym ich wdrażaniem. Przez kilka lat pracował jako projektant dla firm farmaceutycznych i finansowych. W ostatnich latach pracował jako Senior UX/UI Designer w portalu No Fluff Jobs - job boardzie dla programistów, gdzie odpowiadał m.in. za stworzenie nowej stylistyki całej strony, tworzenie prototypów i projektowanie interfejsów od strony graficznej. Obecnie pracuje w infoShare Academy, gdzie współtworzy marketing tej firmy.

Jakub Kłos

Od 8 lat związany zawodowo z marketingiem, sprzedaż oraz rozwojem biznesu.

Obecnie, jako freelancer, pomaga i doradza markom jak zwiększać skuteczność działań z zakresu Digital Marketingu oraz komunikacji w mediach społecznościowych.

Wcześniej Head of Business Development w infoShare Academy, gdzie odpowiadał za rozwój platformy szkoleniowej z kursami online dla branży IT. Założyciel marek GIT Wakacje i Jestem GIT działających w branży turystycznej.

Koordynator merytoryczny i wykładowca na kierunkach Social Media Manager oraz Digital Marketing. Absolwent marketingu internetowego na Akademii Leona Koźmińskiego w Warszawie.

Jarosław Gilewicz

Doświadczony marketingowiec, który swoją wiedzę i umiejętności budował w takich firmach jak Polskapresse, Acxiom GSC, Cyfrowe.pl czy Infoshare Conference. Obecnie jako Digital Marketing Freelancer działa jako niezależny konsultant marketingowy oraz prowadzi szkolenia z zakresu marketingu internetowego. 😊 Jego konikiem są nowe technologie z zakresu automatyzacji oraz digitalizacji procesów pozyskiwania klientów. 😊 Prywatnie mąż i ojciec, perkusista, cukrzyk, browarnik domowy i fan seriali z kategorii sci-fi oraz fantasy.

Magdalena Ciszewska

Absolwentka Międzynarodowych Stosunków Politycznych w Wyższej Szkole Handlowej w Warszawie. 😊 Specjalizuje się w budowaniu i realizacji strategii marketingowo-sprzedażowych, a od kilku lat jest związana z Wyższą Szkołą Bankową w Gdańsku, gdzie prowadzi zajęcia na kilku kierunkach. 😊 Swoją karierę zawodową poświęciła online marketingowi i nowym mediom. W ciągu 20 lat swojej pracy budowała globalne strategie marketingowe dla takich marek jak ClickMeeting, GetResponse, Heinz, Ford, Diageo, GlaxoSmithKline, Wedel. 😊 Jest ekspertem w pozycjonowaniu marek, optymalizacji lejków sprzedażowych, tworzeniu strategii marketingowych i wdrażaniu kampanii promocyjnych. Obecnie rozwija też swój startup – platformę technologiczną dla branży beauty.

Mateusz Zych

Od ponad 5 lat związany z reklamą płatną w takich kanałach jak: Google, Facebook, LinkedIn. W swojej codziennej pracy oprócz paneli reklamowych wykorzystuje Google Analytics oraz inne narzędzia, przydatne do prawidłowej optymalizacji kampanii. 😊 Gdy nie tworzy kolejnej reklamy, koduje nowy landing pod reklamę. 😊 Związany z wieloma branżami. Posiada szerokie doświadczenie w prowadzeniu działań reklamowych. 😊

Tomasz Palak

Radca prawny w Profit Plus, głównym obszarem jego prawnych zainteresowań jest obecność przedsiębiorców w internecie - prawo autorskie i social media, ochrona danych osobowych, regulaminy i tak dalej. Ze wskazanego zakresu publikuje artykuły oraz prowadzi szkolenia. W wolnym czasie gitarzysta, prowadzi również bloga tomaszpalak.pl. Tomasz Palak został wybrany najlepszym prelegentem czwartej edycji konferencji "I love marketing".

Iga Malinowska

Marketingowiec oraz projektant graficzny z 15-letnim stażem. Swoje doświadczenie zdobywała pracując w działach

marketingu korporacyjnego, startupach oraz agencjach marketingowych. Od 5 lat prowadzi własne studio graficzne Figa by Iga i jest współzałożycielką agencji Astrotea, specjalizującej się w tworzeniu stron internetowych. Iga łączy swoją wiedzę i doświadczenie z pasją do nowych technologii i trendów wizualnych, tworząc unikalne projekty zgodne z potrzebami klientów. W swojej pracy ze studentami Iga skupia się przede wszystkim na rozwoju ich umiejętności praktycznych: nauki dobrej komunikacji z projektantami graficznymi w celu realizacji skutecznych projektów marketingowych, zrozumienia podstawowych zagadnień z zakresu projektowania graficznego oraz obsługi programów graficznych.

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.



do 31 lipca
czesne już od
262 zł ~~285 zł~~
miesięcznie

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

Najniższa cena z ostatnich 30 dni: 240 zł / miesiąc

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	2750 zł 2950-zł

	Rok nauki	Czesne
10 rat	1 rok	570 zł 610-zł

	Rok nauki	Czesne
12 rat	1 rok	481 zł 515-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		

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	2750 zł 2950 zł

	Rok nauki	Czesne
10 rat	1 rok	570 zł 610 zł

	Rok nauki	Czesne
12 rat	1 rok	481 zł 515 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_promotional 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	2650 zł 2950 zł

	Rok nauki	Czesne
10 rat	1 rok	550 zł 610 zł

	Rok nauki	Czesne
12 rat	1 rok	465 zł 515 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		