

# Analitik i konsultant Salesforce

- Kierunek - studia podyplomowe

Online 2 semestry W PARTNERSTWIE OD MARCA

## 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 (synchronicznie, min. 90 % godzin w stosunku do wszystkich godzin przewidzianych w programie studiów). W zajęciach uczestniczysz w weekendy, zgodnie z ustalonym harmonogramem zjazdów.

Kierunek, który Cię interesuje jest efektem współpracy **Uniwersytetów WSB Merito z całej Polski**.

Produkty Salesforce zdobywają ogromną popularność na naszych rynkach, coraz więcej firm wdraża je własnymi siłami lub z pomocą firmy zewnętrznej. Wymaga to udziału konsultanta i to na każdym etapie projektu. Tymczasem nadal na rynku pracy zauważalny jest niedobór specjalistów z tej dziedziny.

Studia na kierunku „Analitik i konsultant Salesforce” wyposażą Cię w umiejętności niezbędne w pracy konsultanta i analityka biznesowego:

- prowadzenie spotkań z klientem, analiza potrzeb
- zbieranie i notacja wymagań, mapowanie na system, współpraca z zespołem biznesowym i wytwórczym, wiedzę produktową z obszaru produktu Salesforce
- poznanie procesów biznesowych z obszaru sprzedaży, obsługi po sprzedaży, marketingu i e-commerce
- zrozumienie metodyk prowadzenia projektów.

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.

Studia wprowadzają w świat zaawansowanych procesów biznesowych implementowanych w **ekosystemie Salesforce – CRM nr 1 na świecie**. Celem studiów jest przygotowanie studenta do pracy z klientem, przeprowadzenie klienta przez proces edukacji produktowej (konsulting), prawidłowym opisaniem wymagań oraz odwzorowaniu tych wymagań na platformie.

## Korzyści?

Po ukończeniu studiów absolwent będzie przygotowany do podjęcia pracy w obszarach takich jak:

- konsultant biznesowy/techniczny CRM lub obsługi po sprzedaży, administrator systemów Salesforce, analityk biznesowy CRM.
- Przygotowanie do certyfikacji Salesforce. Certyfikacja znacząco zwiększa atrakcyjność kandydata na rynku pracy oraz otwiera możliwości pracy w środowisku międzynarodowym.
- Dla 3 najlepszych studentów zapewnione będą vouchery na podejście do certyfikatu.

## Efekty kształcenia:

Wiedza:

- znajomość platformy Salesforce (Sales Cloud, Service Cloud, Pardot)
- podstawowe zrozumienie funkcjonalności Marketing Cloud.
- poznanie specyfiki branży (m.in. retail, healthcare, manufacturing), ich procesów i używanych systemów informatycznych
- zrozumienie modeli danych
- Analityka Biznesowa w środowisku Salesforce

- Podstawy Zarządzania Projektami
- znajomość rynku i narzędzi IT w obszarze CRM i rozwiązań chmurowych służących automatyzacji procesów (sprzedaż, marketing, obsługa klienta)

#### Umiejętności:

- budowanie strategii sprzedażowej opartej o systemy CRM (Customer Relationship Management)
- budowanie strategii marketingowej dla klientów B2B
- wykonywanie notacji biznesowej wymagań
- podstawowa konfiguracja i dopasowanie systemu Salesforce Sales Cloud, Service Cloud, Pardot

#### Społeczne:

- efektywna komunikacja z klientem
- współpraca z zespołem technicznym

## Dla kogo?

- Osób na stanowiskach związanych z procesami biznesowymi (sprzedaż, marketing, obsługa klienta), analitycy biznesowi, programiści, użytkownicy Salesforce lub innych systemów klasy CRM. Dla osób z doświadczeniem w roli konsultanta lub administratora Salesforce studia pomogą głównie usystematyzować wiedzę.

- Kandydaci kierunku powinni wykazywać się określonymi cechami m.in. posiadać umiejętności komunikacyjne szczególnie w relacjach biznesowych, kreatywność w szukaniu i proponowaniu rozwiązań, podstawowe umiejętności techniczne.

- Efektywność nauki znacznie zwiększa znajomość określonych procesów biznesowych i branżowych m.in sprzedaż w kanale tradycyjnym i e-commerce, obsługa posprzedażowa klienta, działania marketingowe.
- Wymagane doświadczenie w pracy z oraz znajomość języka angielskiego na poziomie minimum B2.

## Praktyczny charakter studiów:

- Praca na programie Salesforce dostępnym całkowicie w chmurze. Największe na świecie zintegrowane środowisko do uczenia się i dostępem do wstępnie skonfigurowanych środowisk.

## Program studiów

Program studiów na kierunku **Analityk i konsultant Salesforce**



Liczba miesięcy nauki:  
**9**



Liczba godzin: **172**



Liczba zjazdów: **10**



Liczba semestrów: **2**

### RODZAJE ORGANIZACJI I ICH FUNKCJONOWANIE (8 godz.)

- Procesy biznesowe w przedsiębiorstwach zależnie od branży,
- Rodzaje systemów informatycznych stosowanych w przedsiębiorstwach,
- Dojrzałość procesowa organizacji

### INFORMATYCZNE SYSTEMY ZARZĄDZANIA (16 godz.)

- Zakres, budowa i funkcjonalności systemów informatycznych w przedsiębiorstwie, m.in.: ERP, CRM, inne,
- Omówienie wybranych funkcjonalności,
- Przykłady wykorzystania i implementacji systemów informatycznych,
- Wprowadzenie do Salesforce: Idea Saas, idea CRM, kontekst rynkowy – statystyki SF vs główni konkurenci, ewolucja SF, modele licencyjne, certyfikacje dla konsultantów

### CRM, OBSŁUGA PO SPRZEDAŻY (48 godz.)

- Proces sprzedażowy: lead, opportunity, cykl życia klienta, profilowanie, segmentacja

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.

- Strategie sprzedażowe i ich odwzorowanie na platformie
- Zajęcia praktyczne z konfiguracji platformy
- Raportowanie

### **MARKETING AUTOMATION (16 godz.)**

- Zbudowanie bazy wiedzy/kompetencji przed uruchomieniem masowej komunikacji,
- Spersonalizowana zawartość wiadomości,
- Dostosowanie i styl wiadomości, 😊
- Planowanie czasu i częstotliwości komunikacji z potencjalnym klientem,
- Komunikacja w zespole sprzedaży - wymiana informacji o grupach docelowych,
- Planowanie, projektowanie i tworzenie kampanii marketingowych w CRM/MA, 😊
- Kampanie dla kanałów :😊email, telefon/sms, social😊media😊

### **WSPARCIE KLIENTA PO WDROŻENIU SYSTEMU (16 godz.)**

- Wsparcie i obsługa klienta po wdrożeniu,
- SLA😊,
- Portale typu😊self-service😊: Livechaty, Boty 😊

### **ANALIZA BIZNESOWA (16 godz.)**

- Wprowadzenie do analizy biznesowej - cel i wykorzystanie,

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.

- Procesowa dojrzałość organizacji,
- Standard BPMN,
- Projekt, proces, zadanie - zagadnienia,
- Definicja problemu biznesowego,
- Przyczyny problemów,
- Wizja i zakres rozwiązania,
- Studium przypadku – opracowanie,
- Modelowanie stanu docelowego,
- Zarządzanie procesowe w organizacji,
- Pozyskiwanie wymagań,
- Planowanie i zarządzanie wymaganiami,
- Dokumentowanie wymagań

### **ZARZĄDZANIE PROJEKTEM – METODYKI PROJEKTOWE (16 godz.)**

- Wybrane metodyki projektowe
- Znaczenie i zakres wykorzystania metodyk projektowych
- Dobór metodyki do rodzaju projektu
- Wycena projektu w ustrukturyzowanym procesie
- Modele rozliczania
- Zarządzanie zmianą
- Dokumentacja projektowa
- Role projektowe
  - Administrator
  - Analityk Biznesowy
  - Konsultant
  - Programista
  - Delivery manager
  - Architekt

### **INŻYNIERIA OPROGRAMOWANIA – WPROWADZENIE (8 godz.)**

- Fazy procesu produkcji oprogramowania,
- Modele cyklu życia oprogramowania,
- Integracje (z gotowymi rozwiązaniami, API)

### **USER EXPERIENCE DESIGN (4 godz.)**

- Znaczenie UX,
- Narzędzia no code i low code,
- Narzędzia programistyczne

### **UMIEJĘTNOŚCI MIĘKKIE KONSULTANTA BIZNESOWEGO (16 godz.)**

-

- Komunikacja w zespole,
- Otoczenie i jego cechy wpływające na realizację zadań analitycznych,
- Konflikty i grupy interesów

### **BAZY DANYCH (8 godz.)**

- Wprowadzenie do języka SQL i SOQL,
- Analiza i modelowanie danych

### **Forma zaliczenia**



projekt grupowy



egzamin ustny

## **Wykładowcy**

### **Rafał Modelski**

Rafał Modelski w swojej karierze zawodowej skupia się na łączeniu różnych obszarów biznesu z technologią. W Software Center, Capgemini Polska pracuje z klientami znanymi na całym świecie tworząc i wdrażając najnowocześniejsze rozwiązania szyte na miarę. W poprzedniej pracy doradzał i wdrażał systemy klasy CRM, obsługi posprzedażnej, B2B Commerce oraz marketing automation. Jest absolwentem Politechniki Poznańskiej, Uniwersytetu im. Adama Mickiewicza oraz studiów MBA na Uniwersytecie Ekonomicznym. Certyfikowany Project Manager, Scrum Master, inżynier wymagań IREB.

Wieloletni wykładowca na poznańskich uczelniach, w największym stopniu zaangażowany w pracę na uczelni WSB Poznań.

Dzięki swojemu doświadczeniu ma całościowe spojrzenie na realizację projektów – od pomysłu, doradztwa, zbudowania uzasadnienia biznesowego, ofertowania, dostarczenia i utrzymania produktu.

Jego misją jest dzielenie się swoją wiedzą oraz doświadczeniem zdobytym w wielu firmach i projektach.

### **Łukasz Bujło**

Łukasz to ekspert w dziedzinie architektury biznesowej, specjalizujący się w rozwiązaniach Salesforce. Jego bogate

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.

doświadczenie, w tym w samej technologii Salesforce zdobywane przez ponad 8 lat na różnych stanowiskach pozwala mu na pełne zrozumienie i efektywne zarządzanie projektami w tej technologii. Praca Łukasza w sektorze publicznym, prywatnym oraz korporacyjnym pozwoliła mu na zdobycie wszechstronnego doświadczenia i umiejętności adaptacji do różnorodnych środowisk pracy. Jego umiejętność łączenia teorii z praktyką, a także nacisk na pracę zespołową, czynią z niego nie tylko eksperta w swojej dziedzinie, ale także inspirującego lidera i mentora.

Jako założyciel wrocławskiej społeczności Wrocław Trailblazer Community oraz inicjator Ogólnopolskiego CharITy Hackathonu opartego o Salesforce, Łukasz wykazuje się nie tylko głęboką wiedzą techniczną, ale także umiejętnością budowania społeczności i angażowania innych w rozwój technologii. Jest założycielem pionierskiej inicjatywy w Polsce jak i Europie - pierwszej fundacji poświęconej rozwojowi i edukacji w technologii Salesforce, Fundacji coffee & force. Jego działalność w Polskim Towarzystwie Informatycznym oraz Komisji Programowej Wydziału Informatyki i Telekomunikacji na Politechnice Wrocławskiej świadczy o uznaniu w środowisku akademickim i branżowym.

Łukasz jest także mentorem, pomagającym młodym adeptom Salesforce stawiać pierwsze kroki w tej technologii, oraz redaktorem naczelnym pierwszego polskiego portalu o Salesforce [www.coffeeforce.pl](http://www.coffeeforce.pl), gdzie dzieli się swoją wiedzą i doświadczeniem. Jego zaangażowanie w rozwijanie innych i dzielenie się wiedzą znajduje odzwierciedlenie w pracy wykładowcy na studiach podyplomowych, gdzie przekazuje swoją pasję i ekspertyzę kolejnym pokoleniom specjalistów.

### **Jakub Kątny**

Lider technologiczny Salesforce z wieloletnim doświadczeniem w pracy w międzynarodowych zespołach oraz absolwent Politechniki Świętokrzyskiej. Swoją przygodę z technologią Salesforce rozpoczął ponad 5 lat temu od roli Junior Salesforce Developer. Jako Salesforce Technical Leader odpowiedzialny za kierowanie projektami wdrożeniowymi, zarządzanie zespołami deweloperskimi i zapewnienie wysokiej jakości rozwiązań Salesforce. Ponadto, prowadzi szkolenia Salesforce, dzieląc się swoją wiedzą i doświadczeniem z innymi.

W swoim portfolio posiada m.in. wiele udanych projektów wdrożeniowych dla organizacji non-profit, gdzie wdrożył Salesforce i pomógł w zwiększeniu efektywności i skuteczności w realizacji celów biznesowych.

Wysoce ceniony przez swoich klientów za swoją profesjonalną postawę, umiejętności techniczne oraz zaangażowanie w dostarczanie najlepszych rozwiązań dla ich potrzeb. Posiada bogate doświadczenie w pracy z różnymi narzędziami i technologiami Salesforce, co więcej jest aktywnym autorem publikacji na portalu LinkedIn oraz w prasie związanej z branżą IT.

### **Wojciech Niżankowski**

Wojciech od początku swojej kariery zawodowej zawsze pozostawał blisko świata biznesu, koncentrując się na bezpośrednim wsparciu i optymalizacji procesów biznesowych. Jego doświadczenie zawodowe rozpoczęło się od pracy jako prawnik korporacyjny dla największego pracodawcy w Polsce, gdzie koncentrował się m.in. na wsparciu

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.



podmiotów z branży IT, działających na rynku polskim oraz EMEA. Następnie, Wojciech przyczynił się do rozwoju ambitnego start-upu, zanim ostatecznie dołączył do Capgemini. Przez ostatnie 4,5 roku Wojciech intensywnie zajmował się analizą biznesową, nie tylko jako analityk, ale również jako product owner. Dzięki temu zdobył dogłębne zrozumienie procesów biznesowych organizacji działających globalnie. Jako praktyk, Wojciech łączy w sobie kompetencje z zakresu analizy biznesowej, zarządzania finansami oraz zgodnień compliance i corporate governance. Wojciech jest również certyfikowanym inżynierem wymagań (IREB) oraz aktywnym członkiem zarządu fundacji Coffee & Force, która propaguje wiedzę i rozwija środowisko Salesforce w Polsce.

### **Bartosz Matuszczak**

Z IT związany zawodowo od ponad 20 lat głównie jako lead-developer oraz architekt oprogramowania. Przed Capgemini pracował w Siemensie oraz Nokii w obszarze embedded (C/C++). Od 2016 koncentruje się głównie na rozwiązaniach low-code oraz SaaS pomagając swoim klientom wdrożyć i zintegrować systemy bazujące na platformie Salesforce. Z zamiłowania programista C# oraz pasjonata stosowania dobrych praktyk OOP a także tzw. reguły KISS Chętnie dzieli się zdobytym doświadczeniem jako mentor czy prelegent podczas różnych spotkań oraz eventów Uczelnia: Absolwent kierunku Inżynieria Oprogramowania na Politechnice Wrocławskiej

### **Aleksandra Raźniak-Kowalska**

Współwłaścicielka i Prezes firmy IT muffinsoft, której głównym obszarem działalności są wdrożenia i konsulting w technologii Salesforce. Inżynier z pasji i wykształcenia. Swoją karierę zawodową rozpoczęła 8 lat temu w korporacji, zdobywając doświadczenie od Programisty do Architekta Oprogramowania. Ze względu na swój naturalny dryg do organizacji i komunikacji zawsze zaangażowana w kilka projektów na raz. W prosty sposób uczy o skomplikowanych rzeczach. Zakochana w pracy zespołowej i wyzwaniach, dobrze odczytuje ludzi i wie, jak wydobyć i szlifować ich najlepsze talenty. Prywatnie spełniona mama.

## **Special promotion for candidates.**

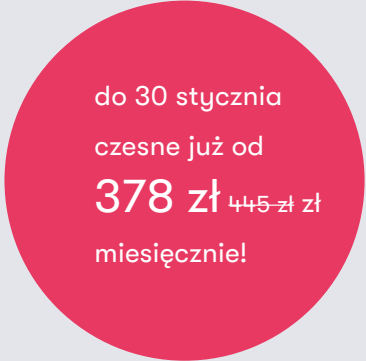
Nie czekaj, zapisz się online!

Zapisując się do 30 stycznia zyskujesz **1200 zł zniżki, na którą składa się:**

- 800 zł zniżki w czesnym
- 400 zł zniżki we wpisowym

**Czesne już od 378 zł miesięcznie!**

Najniższa cena z ostatnich 30 dni: 378 zł / miesiąc



do 30 stycznia  
czesne już od  
**378 zł** ~~445 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 stopniowane

	Rok nauki	Czesne
<b>normal_price rat</b>		
	<b>price_after_promotion rat</b>	
		<b>price_last_30 rat</b>

## Niestacjonarne - Gwarantowane czesne stałe

	Rok nauki	Czesne
<b>2 raty</b>	<b>1 rok</b>	<b>2575 zł 2975 zł</b>
	Rok nauki	Czesne

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.

<b>10 rat</b>	<b>1 rok</b>	<b>515 zł 595-zł</b>
---------------	--------------	----------------------

Rok nauki	Czesne
-----------	--------

<b>12 rat</b>	<b>1 rok</b>	<b>433 zł 500-zł</b>
---------------	--------------	----------------------

# 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 stopniowane

	Rok nauki	Czesne
<b>normal_price rat</b>		
<b>price_after_promotion rat</b>		
		<b>price_last_30 rat</b>

## Niestacjonarne - Gwarantowane czesne stałe

	Rok nauki	Czesne
<b>2 raty</b>	<b>1 rok</b>	<b>2475 zł 2975 zł</b>
<b>10 rat</b>	<b>1 rok</b>	<b>495 zł 595 zł</b>

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.



	Rok nauki	Czesne
<b>12 rat</b>	<b>1 rok</b>	<b>416 zł 500-zł</b>

# 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 stopniowane

	Rok nauki	Czesne
<b>normal_pric e rat</b>		
	<b>price_after_promotio n rat</b>	
		<b>price_last_30 rat</b>

## Niestacjonarne - Gwarantowane czesne stałe

	Rok nauki	Czesne
<b>2 raty</b>	<b>1 rok</b>	<b>2575 zł 2975-zł</b>

	Rok nauki	Czesne
<b>10 rat</b>	<b>1 rok</b>	<b>515 zł 595-zł</b>

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.



	Rok nauki	Czesne
<b>12 rat</b>	<b>1 rok</b>	<b>433 zł 500-zł</b>