

Komunikacja marketingowa i nowe media

- Specjalność - studia I stopnia

Kierunek: Marketing i sprzedaż

Hybrydowe Hybryda popołudniowo-weekendowa **OD PAŹDZIERNIKA** Studia licencjackie

Czego nauczysz się, wybierając tę specjalność?

Poznasz zasady formułowania komunikacji marketingowej

Nauczysz się kształtować proces komunikacji B2C, B2B, organizacji non profit

Poznasz najnowsze trendy w badaniach, komunikacji, mediach, reklamie, PR, branding

Dowiesz się, jakie są obecnie kierunki rozwoju marek różnych kategorii: FMCG, usług, marketingu idei.

Poznasz najlepsze narzędzia wykorzystywane przez specjalistów z agencji marketingowych i PR.

Dowiesz się, jak planować efektywne strategie komunikacji dla różnych grup docelowych, a także jak tworzyć strategie CSR

Co jeszcze powinieneś wiedzieć?

Co roku zmienia się układ budżetów firm przeznaczonych na marketing i sprzedaż, uwypuklając wzrost wydatków na działania w internecie.

Komunikacja marketingowa zyskuje na znaczeniu – komunikacja dwustronna

Nasi studenci bardzo sobie cenią możliwość kontaktu z praktykami. Dlatego też będziesz uczestniczyć w zajęciach prowadzonych przez ekspertów z branży reklamowej, public relations i marketingowej, media plannerów, strategów, osoby zajmujące się badaniami konsumenckimi.

W ramach programu czeka Cię wiele godzin zajęć praktycznych. Będziesz analizować case'y, projektować strategie komunikacji, nauczysz się analizować grupy docelowe Twoich kampanii i tworzyć insighty, dobierać kanały komunikacji. Dowiesz się, jak wykorzystać psychologię w projektowaniu komunikacji.

Nasze zajęcia to wiele godzin warsztatów i ćwiczeń – tak najlepiej możesz poznać narzędzia analityki internetowej, pozycjonowania SEO/SEM w Google czy zasady opracowania strategii kampanii online, a także działań e-commerce.

Praca dla Ciebie

account executive
specjalista ds. promocji
konsultant reklamowy
e-commerce manager
specjalista ds. rozwoju treści
social media manager
specjalista ds. SEO/SEM
traffic manager
specjalista ds. rozwoju online
ekspert ds. mediów społecznościowych.



"
Wcześniej studiowałem ekonomię na innej uczelni, ale nie spełniła moich oczekiwań. Znajomi polecili mi Uniwersytet WSB Merito. Zawsze lubiłem pracować z ludźmi. Interesuje mnie to, jak działa nasz umysł i skąd wynikają różne zachowania. Wybierając studia, chciałem lepiej zrozumieć drugiego człowieka, a przy tym zadbać o wiedzę bardziej biznesową. Czuję, że teraz

rozwijam się zawodowo, a także lepiej dostrzegam potrzeby innych i skutecznie potrafię im sprostać. Studia pokazują mi, jak zarządzać kapitałem ludzkim oraz dały narzędzia do dobrej komunikacji.

To zmotywowało mnie, by znaleźć bardziej satysfakcjonującą i dobrze płatną pracę.

Kamil Tęgos

student Uniwersytetu WSB Merito

Program studiów

Psychologia komunikacji
Psychologia konsumenta
Nowoczesne negocjacje B2B, B2C

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 poznana a studentem zawierana jest w formie pisemnej.

Media ATL BTL cyfrowe
Prawo autorskie i prasowe
Public Relations
Branding i strategie marketingowe
Etyka reklamy i problemy konsumpcji
Zarządzanie komunikacją i PR

Wykładowcy

dr hab. Jacek Kall, profesor UWSB Merito

Profesor nadzwyczajny UWSB Merito, doktor habilitowany nauk o zarządzaniu, z tematyki zarządzania marką. Autor kilku książek, między innymi najczęściej cytowanej (według Google Scholar) książki na temat reklamy, wydanej w języku polskim („Reklama”) oraz najczęściej cytowanej książki na temat marki, wydanej w języku polskim („Silna marka”). Współtworzył Businessman Magazine. Członek Rady Ekspertów konkursu Superbrands Polska. Ma duże doświadczenie praktyczne, głównie w obszarze badań rynku i marketingowych oraz kreowania marek (od lat współpracuje z poznańską agencją Soul&Mind, specjalizującą się w brand design).

Studia ukończył w Akademii Ekonomicznej (obecnie: Uniwersytet Ekonomiczny) w Poznaniu; tam też się doktoryzował i habilitował.

dr Karolina Oleksa-Marewska

Doktor nauk o zarządzaniu, psycholog- ukończyła dwie specjalności magisterskie: psychologię kliniczną oraz psychologię pracy i organizacji. Absolwentka studiów licencjackich z zarządzania, specjalność International Business. Dyplomowany trener kompetencji miękkich, członek Polskiego Towarzystwa Trenerów Biznesu. Dyplomowany terapeuta poznawczo-behawioralny- zdobyte umiejętności i wiedza pomagają w prowadzeniu indywidualnych sesji rozwojowych z menedżerami i pracownikami. Wykładowca na Uniwersytecie WSB Merito w Poznaniu oraz Uniwersytetu SWPS w Poznaniu- przeprowadziła już ponad 1500 godzin dydaktycznych. Autorka ponad 60 artykułów z tematyki psychologii, zarządzania oraz samodoskonalenia.

Umiejętności trenerskie rozwija od 2012 roku, przeprowadziła ponad 500 godzin szkoleń i warsztatów dla firm oraz instytucji szkolnictwa. Realizowała projekty dla podmiotów takich jak Żabka, Bridgestone, Międzynarodowe Targi Poznańskie, bank PKO SA, Teb Edukacja, a także dla mikro i małych przedsiębiorstw. Współpracuje z firmami szkoleniowymi takimi jak MM Solution oraz Enterprise Advisors oraz z Instytutem Analiz Społecznych Quantum jako ekspert w dziedzinie zarządzania i psychologii oraz TOC Strategy Institute jako konsultant i diagnosta organizacyjny.

dr Kinga Przybysz-Polakowska

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 poznaną a studentem zawierana jest w formie pisemnej.

Doktor nauk społecznych, certyfikowany tutor, wykładowca na Uniwersytecie WSB Merito, autorka publikacji naukowych i książek z zakresu komunikacji medialnej. Ekspert Instytutu Analiz Społecznych Quantum. Doświadczenie praktyczne w dziedzinie marketingu i komunikacji wewnętrznej zdobywała w agencji marketingowej Creandi, amerykańskiej korporacji finansowej Franklin Templeton Investments oraz w mElements, technologicznej spółce z Grupy mBank. Autorka bezpłatnych materiałów sprzyjających dobrej komunikacji www.warsztatyzkomunikacji.pl.

dr Grażyna Nowaczyk

Doktor nauk ekonomicznych, specjalizacja w zakresie marketingu szkół wyższych. Pełnomocnik Rektora ds. Jakości Kształcenia. Wcześniej Pełnomocnik Rektora ds. Reklamy – współudział w przygotowaniu i prowadzeniu badań marketingowych dla potrzeb Uniwersytetu WSB Merito w Poznaniu, oraz przygotowywaniu materiałów promocyjnych i tworzeniu strategii promocji. Wieloletnie doświadczenie dydaktyczne związane z prowadzeniem zajęć z zakresu marketingu i badań marketingowych, organizatorka cyklu konferencji dotyczących marketingu szkół wyższych, autorka publikacji z zakresu marketingu szkół wyższych i przedsiębiorczości. Doświadczenie zawodowe poza Uniwersytetem WSB Merito w Poznaniu - praca w Instytucie Rynku Wewnętrznego i Konsumpcji w Warszawie i Agencji Badań Marketingowych PRESTO Spółka z o.o. (współudziałowiec , Prokurent i członek zespołu badawczego). Współudział w licznych projektach przygotowywanych dla potrzeb praktyki gospodarczej.

dr Wojciech Laskowski

Wykładowca komunikacji i trener umiejętności miękkich. Ukończył dziennikarstwo i komunikację społeczną, następnie kontynuował studia na filozofii. Doktorat obronił z językoznawstwa stosowanego. Od 10 lat prowadzi firmę doradczo-szkoleniową. Specjalizuje się w coachingu i szkoleniach z zakresu kompetencji psychospołecznych. Wykłada na różnych uczelniach poznańskich przedmioty z zakresu komunikacji i psychologii. Popularyzator synergologii – dyscypliny zajmującej się analizą mowy ciała.

Maciej Kowalski

Absolwent Uniwersytetu Technicznego w Poznaniu, MBA Nottingham Trent University oraz podyplomowych studiów na Uniwersytecie Ekonomicznym w Poznaniu w zakresie zarządzania przedsiębiorstwami oraz finansami przedsiębiorstw. Posiada ponad 20-letnie, praktyczne doświadczenie zawodowe. Przeszedł pełną ścieżkę rozwoju zawodowego: od sprzedawcy na straganach i serwisanta sprzętu technicznego po funkcje prezesa zarządu średnich i dużych organizacji. Dyrektor zarządzający, finansowy oraz handlowy wielu firm z kapitałem polskim i zagranicznym. Specjalizuje się w zarządzaniu strategicznym, finansowym i zarządzaniu zmianą. Niezależny doradca biznesowy w wielu organizacjach. W kontaktach z uczestnikami, zawsze skoncentrowany na precyzyjnym wyznaczeniu celów i realizacji oczekiwań. Praktyk a jednocześnie pasjonat nowatorskich i łamiących wszelkie schematy, rozwiązań biznesowych. Podstawowym narzędziem poznawczym jest dla niego: prowokacja. Przywództwo i władza (ich blaski i cienie) to zagadnienia, które od paru lat są obszarem pogłębionych studiów.

Partnerzy kierunku

semcore



Special promotion for candidates.

Nie czekaj, zapisz się online. Pierwsi korzystają najwięcej!

Zapisując się do 17 lipca, 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 17 lipca
czesne już od
358 zł ~~425 zł~~ zł
miesięcznie