

# Analitik i konsultant Salesforce (dofinansowanie BUR)

- Kierunek - studia podyplomowe

Online 2 semestry **W PARTNERSTWIE OD PAŹDZIERNIKA**

## Opis studiów

### Studia w formule online (synchronicznie).

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). 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

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 poznanym a studentem zawierana jest w formie pisemnej.

poznanie procesów biznesowych z obszaru sprzedaży, obsługi po sprzedaży, marketingu i e-commerce

zrozumienie metodyk prowadzenia projektów.

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.

Chcesz skorzystać z dofinansowania Bazy Usług Rozwojowych?

Sprawdź nasze usługi w BUR: Wyszukiwarka usług - Baza Usług Rozwojowych - PARP

Jeśli nie możesz znaleźć usługi, która Cię interesuje, skontaktuj się z nami, a wprowadzimy ją specjalnie dla Ciebie!

Napisz: [rekrutacja-sp@poznan.merito.pl](mailto:rekrutacja-sp@poznan.merito.pl)

## **DOWIEDZ SIĘ WIĘCEJ O BUR**

**W sprawach związanych z rekrutacją (np. ilości dostępnych miejsc czy terminy składania dokumentów) skontaktuj się z naszym biurem rekrutacji, do którego kontakt uzyskasz na dole strony.**

**Jeśli zainteresował Cię ten kierunek i chcesz dowiedzieć się więcej w kwestiach merytorycznych (np. planu zajęć czy programu studiów) skontaktuj się z nami bezpośrednio - [dsp@poznan.merito.pl](mailto:dsp@poznan.merito.pl)**

## **Korzyści?**

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

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 poznan a studentem zawierana jest w formie pisemnej.

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:

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.

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 dostępnem do wstępnie skonfigurowanych środowisk.

## Bezpłatne szkolenia

Uczestnikom naszych studiów podyplomowych dajemy możliwość uzyskania dodatkowych umiejętności przez uczestnictwo w bezpłatnych szkoleniach z różnych obszarów, np. psychologii, biznesu, marketingu i nowych technologii.

Szkolenia realizowane są w II semestrze. Szczegółowe informacje przekazywane są przez koordynatora kierunku.

## Program studiów

Program studiów na kierunku Analityk i konsultant Salesforce



Liczba miesięcy nauki:  
**9**



Liczba godzin: **170**



Liczba zjazdów: **11**



Liczba semestrów: **2**

### Program (170 godz.)

Wprowadzenie do ekosystemu Salesforce (8 godz.)

Jak organizacje budują przewagę konkurencyjną dzięki systemom informatycznym (4 godz.)

Przygotowanie do pierwszego spotkania z klientem, psychologia spotkań (8 godz.)

Budowanie modeli danych (8 godz.)

Projektowanie baz danych (8 godz.)

Zarządzanie danymi w Salesforce (8 godz.)

Jak poznać wymagania biznesowe klienta? - Analiza biznesowa (16 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 poznaniem a studentem zawierana jest w formie pisemnej.

Praktyczne aspekty pracy konsultanta Salesforce (8 godz.)  
Jak zacząć? Podstawy konfiguracji platformy Salesforce (10 godz.)  
Procesy sprzedażowe w oparciu o Sales Cloud CRM (8 godz.)  
Obsługa klienta w oparciu o Service Cloud (8 godz.)  
Experience Cloud/Zaawansowana konfiguracja w Salesforce (8 godz.)  
Monitorowanie efektywności procesów z użyciem analityki i raportowania w Salesforce (8 godz.)  
Zwiększanie efektywności organizacji poprzez automatyzacje procesów (8 godz.)  
Jak pracować z zespołem projektowym – facylitacja (4 godz.)  
Projektowanie interakcji użytkownika z platformą - UX design (8 godz.)  
Dopasowanie oferty do klienta z użyciem marketing automation Salesforce (10 godz.)  
Bezpieczeństwo systemów informatycznych i testowanie aplikacji (8 godz.)  
Zarządzanie projektami z perspektywy Analityka i Konsultanta Salesforce (6 godz.)  
Seminarium (16 godz.)

## Forma zaliczenia



przygotowanie  
projektu w grupach  
2-3 osobowych



Egzamin: obrona  
projektu i 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 Uniwersytecie WSB Merito w Poznaniu.

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 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 przygodą 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 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.



# Partnerzy kierunku



## Special promotion for candidates.

Nie czekaj, zapisz się online. Pierwsi korzystają najwięcej!

### Zapisując się do 31 lipca, zyskujesz 800 zł, dzięki:

**400 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  
**207 zł** ~~230 zł~~ zł  
miesięcznie

# Ceny dla kandydatów

## Studia to inwestycja, która się zwraca

Na Uniwersytecie WSB Merito 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 i przekonaj się na własnym przykładzie, jak inwestować w siebie, aby czerpać z tego korzyści teraz i w przyszłości.

## Baza Usług Rozwojowych

### BUR - Chcesz skorzystać z dofinansowania Bazy Usług Rozwojowych?

Sprawdź nasze usługi w BUR: [Wyszukiwarka usług - Baza Usług Rozwojowych - PARP](#)

DOWIEDZ SIĘ WIĘCEJ O BUR

## Niestacjonarne - Gwarantowane czesne stałe

	Rok nauki	Czesne
1 rata	1 rok	5550 zł 5950 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 poznana a studentem zawierana jest w formie pisemnej.

	Rok nauki	Czesne
<b>2 raty</b>	<b>1 rok</b>	<b>2865 zł <del>3065 zł</del></b>

	Rok nauki	Czesne
<b>10 rat</b>	<b>1 rok</b>	<b>590 zł <del>630 zł</del></b>

	Rok nauki	Czesne
<b>12 rat</b>	<b>1 rok</b>	<b>501 zł <del>535 zł</del></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 poznana a studentem zawierana jest w formie pisemnej.

# Ceny dla absolwentów WSB i WSB Merito

## Niestacjonarne - Gwarantowane czesne stałe

	Rok nauki	Czesne
<b>1 rata</b>	<b>1 rok</b>	<b>5350 zł <del>5950 zł</del></b>

	Rok nauki	Czesne
<b>2 raty</b>	<b>1 rok</b>	<b>2765 zł <del>3065 zł</del></b>

	Rok nauki	Czesne
<b>10 rat</b>	<b>1 rok</b>	<b>570 zł <del>630 zł</del></b>

	Rok nauki	Czesne
<b>12 rat</b>	<b>1 rok</b>	<b>485 zł <del>535 zł</del></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 poznaniem a studentem zawierana jest w formie pisemnej.