

# Zarządzanie marketingowe

- Specjalność - studia II stopnia

**Kierunek: Zarządzanie**

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

## Czego nauczysz się, wybierając tę specjalność?

Będziesz przeprowadzać analizy rynku, w tym również analizę konkurencji.

Poznasz mechanizmy zachowań nabywców.

Dowiesz się, jak zarządzać powierzchnią sprzedażową sklepu i jak eksponować produkty na półkach sklepowych, aby zwiększyć ich rotację, a tym samym poprawić wyniki działania sklepu.

Będziesz stosować właściwe mierniki oceny efektywności działań marketingowych.

Dowiesz się, jak budować długotrwałe relacje z klientami przy wykorzystaniu baz danych o klientach.

Będziesz przygotowywać i prowadzić kampanie reklamowe oraz działania z zakresu public relations.

## Praca dla Ciebie

specjalista ds. marketingu odpowiedzialny za planowanie, przeprowadzanie i monitorowanie działań marketingowych

kierownik działu sprzedaży

specjalista ds. zarządzania siecią przedstawicieli handlowych

menedżer ds. marki odpowiedzialny za komunikację marketingową i sprzedaż



"

Staram się kierować w życiu najprostszymi zasadami. Być dobrym, pracowitym człowiekiem, brać odpowiedzialność za swoje czyny i okazywać ludziom szacunek. Moją pasją jest czytanie. Marzę o wielu rzeczach. Przede wszystkim chciałabym napisać książkę. Kiedy wybierałam studia, nie do końca wiedziałam, jaki kierunek będzie dla mnie najlepszy. Cieszę się, że studiowałam w WSB. Wykładowcy byli bardzo pomocni i przekazywali wiedzę w przystępny sposób. Dzięki platformie Moodle miałam szybki i łatwy dostęp do wszystkich materiałów. Ponadto profesjonalne podejście pracowników dziekanatu do studentów to była codzienność.

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.

"

## **Weronika Buda**

studentka WSB

# Wykładowcy

## **Dorota Jaźwińska**

Swoje zainteresowania skupia wokół zarządzania przedsiębiorstwem, zarządzania strategicznego i zrównoważonego rozwoju przedsiębiorstw. Posiada doświadczenie w pracy w przedsiębiorstwach różnych branż, jak również dydaktyczne i szkoleniowo-doradcze. Autorka i współautorka kilkunastu publikacji z zakresu zarządzania przedsiębiorstwem.

Dorota Jaźwińska jest absolwentką Politechniki Poznańskiej i Uniwersytetu Ekonomicznego (kierunek: Zarządzanie).

## **dr hab. Agnieszka Springer, prof. UWSB Merito**

W swoich zainteresowaniach badawczych i praktycznych łączy wiedzę psychologiczną z naukami o zarządzaniu. Autorka kilkudziesięciu publikacji z zakresu zarządzania zasobami ludzkimi, w szczególności w zakresie pomiaru kompetencji i postaw pracowników. Posiada doświadczenie praktyczne w doradztwie HR. W obszarze zainteresowań naukowych znajduje się: pomiar kompetencji pracowników, ocena satysfakcji i zaangażowania w miejscu pracy, zarządzanie talentami w organizacji, zachowania organizacyjne, motywowanie pracowników, ocena skuteczności narzędzi rekrutacji pracowników, budowanie zaangażowania pracowników, różnorodność stylów kierowania, budowanie równowagi praca – życie.

Absolwentka psychologii na Uniwersytecie im Adama Mickiewicza w Poznaniu oraz studiów podyplomowych z zakresu Zarządzania w Wyższej Szkole Bankowej. W 2004 uzyskała stopień doktora nauk ekonomicznych na Akademii Ekonomicznej w Poznaniu.

## **Marlena Urbaniak**

Menedżer z bogatym, ponad 17 letnim doświadczeniem w dużej instytucji finansowej na różnych szczeblach zarządzania, od Oddziału po Centralę. Zarządzała m.in. obszarem/ zespołem: projektem HR, strategii i rozwoju, obsługi i wsparcia klienta, projektem przygotowania i wdrożenia Call Center/ Help desk dla e-Klientów. Od ponad 8 lat wykładowca/ trener na Uniwersytecie WSB Merito w Poznaniu na Studiach Podyplomowych, Studiach I i II stopnia

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.

oraz promotor projektów dyplomowych z obszaru umiejętności menedżerskich, funkcji personalnych. Współpracuje również jako Trener biznesu w obszarze umiejętności menedżerskich, funkcji personalnych, rozwoju pracowników. Prowadząc szkolenia przygotowuje programy dostosowane do potrzeb Klienta. Autor programów szkoleniowych z elementami coachingu. Doradca w obszarze HR, m.in. diagnozy organizacji w obszarze Zarządzania Zasobami Ludzkimi, opracowywania i wdrażania Strategii Personalnych, rozwoju kadry. Akredytowany Konsultant Insights Discovery® - międzynarodowej metody rozwoju efektywności oraz Praktyk metody coachingowej Points Of You™. Absolwentka Uniwersytetu Ekonomicznego w Poznaniu, Uniwersytetu WSB Merito w Poznaniu, Studiów podyplomowych Psychologii Zarządzania, Coachingu oraz MBA Zarządzania Zasobami Ludzkimi. Ukończyła kilkanaście szkoleń, m.in. z obszaru zarządzania zespołem, zarządzania sprzedażą, profesjonalnej obsługi Klienta, zarządzania projektami Prince2, zarządzania Projektami PMBok.

### **dr hab Witold Nowiński**

Opublikował kilkanaście publikacji z obszaru biznesu międzynarodowego i przedsiębiorczości w polskich i międzynarodowych wydawnictwach, w tym m.in:

Nowiński, W., Rialp, A. (2015) The Impact of Social Networks on Perceptions of International Opportunities, *Journal of Small Business Management*, w druku

Nowiński, W. (2014) Shareholder Value Effects of Cross-Border Acquisitions Conducted by Poland's Asseco Group, W: Kiendl -Wendner, D. & Wach, K. (red.), *International Competitiveness in Visegrad Countries: Macro and Micro Perspectives*. Graz: Fachhochschule Joanneum, 2014, pp. 159-170.

Nowiński, W., Rialp, A. (2013) Drivers and strategies of international new ventures from a Central European transition economy, *Journal for East European Management Studies*, 18 (2), str. 191-231

Nowiński, W. , Bakinowska, E. (2012) A logistic model study of endogenous and exogenous factors affecting Polish SMEs' internationalization speed, *Argumenta Oeconomica*, 28 (1), str.155-179

Nowiński, W. (2011) Formy wejścia polskich MSP na rynki zagraniczne. Wybór między eksportem bezpośrednim i pośrednim, *Organizacja i Kierowanie*, 4, pp.51-62

Nowiński, W., Nowara, W. (2011) Stopień i uwarunkowania internacjonalizacji polskich małych i średnich przedsiębiorstw , *Gospodarka Narodowa*, 3, pp.29-45

Ukończył studia na Wydziale Zarządzania Akademii Ekonomicznej w Poznaniu w 1994 roku. Adiunkt w Instytucie Ekonomii, Zakładzie Zarządzania. Doktorat uzyskał w roku 2005 na Europejskim Uniwersytecie we Frankfurcie nad Odrą w Niemczech. W latach 1994-2000 związany zawodowo z sektorem usług, m.in Bankiem Millenium (wówczas Bankiem Inicjatyw Gospodarczych BIG S.A.) oraz TeleSoft sp. z o.o. w których zajmował, odpowiednio, stanowiska starszego analityka i konsultanta.

### **Paula Pestka**

Autor programu i wykładowca na podyplomowych studiach „zarządzanie obiektami hotelarskimi oraz spa” na Uniwersytecie WSB Merito w Poznaniu, wieloletni konsultant ds. strategii, badań rynku oraz zarządzania zasobami ludzkimi, coach i entuzjasta (teoretyk, z coraz większym doświadczeniem praktycznym) nurtu SLOW LIFE, krzewiciel przedsiębiorczości wśród młodych.

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 studentem zawierana jest w formie pisemnej.

Od 9 lat właściciel marki REGENERACJA miejskie spa, która prowadzi dwa salony w Poznaniu (www.regeneracja-spa.pl), z ciekawością śledzi trendy rynkowe na świecie i w Polsce, zgłębia wiedzę na temat oczekiwań i zachowań klientów oraz wyzwań, które stawiają oni obiektom SPA i wellness.

### **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.

### **Michał Pajdak**

Absolwent Uniwersytetu Kalifornijskiego w Berkeley i Uniwersytetu Ekonomicznego w Poznaniu (studia magisterskie i doktoranckie), certyfikowanym trenerem (certyfikat House of Skills) i coachem biznesowym, mentorem. Jest laureatem rządowego programu - TOP 500 Innovators. Od 13 lat zajmuje się komunikacją z klientem, sprzedażą i komercjalizacją innowacyjnych technologii IT w branży FMCG i retail. W trakcie kariery zawodowej związany był na kierowniczych stanowiskach z Opus Capita (dawniej Itella Information – spółka technologiczna należąca do fińskiej poczty), Instytutem Logistyki i Magazynowania, GS1 Polska, COMARCH S.A., LIDL, Jeronimo Martins. Obecnie: zarządza spółką AppGration Sp. z o.o. – działającej w obszarze integracji aplikacji (danych) w chmurze (iPaaS) na bazie technologii – Youredi – Cool Vendor by Gartner 2014, a także komercjalizuje aplikację BLIX – Promocje w Telefonie, która integruje promocje handlowe dla ponad 500 000 użytkowników i jest największą aplikacją w kategorii promocje mobilne w Polsce. Jest wykładowcą na Uniwersytecie Adam Mickiewicza, na Politechnice Poznańskiej, na Uniwersytecie WSB Merito, mentorem w Wyższej Szkole Oficerskiej Wojsk Lądowych. W 2012 był sędzią w Polish National Sales Award. Jest członkiem stowarzyszenia Top 500 Innovators, Polskiego Towarzystwa Trenerów Biznesu.

Specjalizuje się w:

- Tworzeniu i wprowadzaniu innowacji na rynek
- Przedsiębiorczości (program na Politechnice Poznańskiej)
- Mentoringu i tworzeniu Startup'ów
- Współpracy instytucji badawczych z podmiotami komercyjnymi
- Pobudzaniu kreatywności pracowników i organizacji
- Komunikacji z klientem (np. poprzez Elevator Pitch)
- Design Tinkiem (jeden z pierwszych programów w Polsce na Uniwersytecie WSB Merito)

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.

Strategii marketingowej (program na Uniwersytecie WSB Merito)  
Strategiach produktu (program na Uniwersytecie WSB Merito)  
Kreowaniu wizerunku organizacji (program na UAM)  
Budowaniu i zarządzaniu ekosystemami biznesowymi (klienci prywatni)  
Wprowadzaniu innowacyjnych metod sprzedaży.  
Produktywności (lifehacking / growthhacking)  
Rozwoju osobistym w aspekcie budowania kariery zawodowej  
Przywództwie

## Marcin Fijot

Doradca Wsparcia Sprzedaży i Trener Biznesu wywodzący się z branży marketingowej, w której swoje doświadczenie zawodowe zdobywał w kraju oraz za granicą pracując zarówno po stronie agencji reklamowych oraz klienta. Pracował dla takich marek jak The Mirror, 20th Century Fox, Philips, Ariston, Marwit, Chata Polska, Żywiec, SGB Bank, VW Poznań. Członek Polskiego Towarzystwa Trenerów Biznesu, absolwent Uniwersytetu Ekonomicznego w Poznaniu oraz studiów podyplomowych Marketing Usług na Wyższej Szkole Bankowej w Poznaniu (obecnie Uniwersytet WSB Merito w Poznaniu).

## Partnerzy kierunku



### 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 II stopnia i II stopnia z podyplomowymi rozliczana jest przez cały okres studiów, obniżając proporcjonalnie każdą kolejną ratę czesnego.

Dodatkowo jesteś zwolniony(-na) z opłaty wpisowej w wysokości 85 zł.

Do 17 lipca  
czesne już od  
**441 zł** ~~475 zł~~  
miesięcznie

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.