

E-handel i sprzedaż w nowych mediach

- Specjalność - studia I stopnia

Kierunek: Marketing i sprzedaż

Hybrydowe **OD PAŹDZIERNIKA** Studia licencjackie

Czego nauczysz się wybierając tę specjalność?

Zyskasz wiedzę na temat tego, jak wygląda sprzedaż i obsługa klienta w mediach społecznościowych.
Dowiesz się, jak budować lejki sprzedażowe i segmentować klientów.
Nauczysz się, jak tworzyć modele biznesowe oparte na sprzedaży.
Poznasz sposoby skutecznej sprzedaży w Internecie.

Co jeszcze powinieneś wiedzieć?

Przy zwiększającej się automatyzacji sprzedaży i rozwoju nowych technologii istotnym czynnikiem sukcesu przedsiębiorstwa staje się wykorzystanie w sprzedaży zgromadzonych cyfrowo danych na temat rynku. Wybierając specjalność E-handel i sprzedaż w nowych mediach, poznasz wszelkie narzędzia, które pozwolą Ci być nowoczesnym marketingowcem.

Praca dla Ciebie:

account executive,
e-commerce manager,
specjalista ds. rozwoju treści,



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 szczytina a studentem zawierana jest w formie pisemnej.

specjalista ds. sprzedaży internetowej,
traffic manager,
specjalista ds. rozwoju online,
ekspert ds. mediów społecznościowych.

Program studiów

Przedmioty kształcenia ogólnego:

Podstawy zarządzania
Podstawy ekonomii
Podstawy marketingu
Podstawy psychologii
Podstawy prawa
Środki i techniki sprzedaży
BHP
Podstawy finansów
Technologia informacyjna
Elementy socjologii
Podstawy komunikacji
Zarządzanie marką
Zachowania konsumentów
Ochrona własności intelektualnej
Nowoczesne technologie w marketingu i sprzedaży
Psychologia marketingu i sprzedaży
Zarządzanie projektami
Metody efektywnego uczenia się
Badania marketingowe
Język obcy
Zarządzanie jakością
Negocjacje w biznesie
Komunikacja marketingowa
Metodyka projektu dyplomowego
Wprowadzenie na rynek pracy
Nauka o organizacji

Cultural Differences
Design Thinking
przedmioty specjalnościowe
Seminarium dyplomowe
Praktyka zawodowa
Wychowanie fizyczne - zajęcia fakultatywne.

Przedmioty kształcenia specjalnościowego:

Klient w sieci - Zarządzanie wizerunkiem i współpraca z klientem
Modele biznesowe
Analityka internetowa i planowanie kampanii w internecie
Media konwergentne
Marketing w wyszukiwarkach (SEO, PPC, Adwords)
Budowa e-sklepu
E-commerce
E-mail marketing
Media społecznościowe w zarządzaniu e-commerce
Aspekty prawne e-commerce.

Wykładowcy

mgr Izabela Wilczewska

Wykładowca Uniwersytetu WSB Merito Szczecin, pełniąca również funkcję menedżera kierunku Marketing i sprzedaż. Specjalista z długoletnim doświadczeniem z zakresu public relations, marketingu, reklamy i psychologii. W życiu zawodowym i na zajęciach wykorzystuje wiedzę zdobytą podczas studiów z public relations, psychologii społecznej i coachingu. Pomysłodawca, koordynator i realizator kampanii reklamowych i marketingowych, działań PR, eventów, konferencji, szkoleń z prezentacji, negocjacji i sprzedaży.

dr Monika Różycka

Prowadzi wykłady i szkolenia. Doradca biznesowy. MBA. Ekspert w podnoszeniu zyskowności firm. Certyfikowany trener FinxS Sales Assessment Extended Tools Polska. Audytor wiodący ISO 9001. Specjalizuje się m.inn. w rekrutacji i diagnozowaniu poziomu kompetencji handlowców oraz pracowników sprzedaży z wykorzystaniem nowoczesnych

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 szczecin a studentem zawierana jest w formie pisemnej.

technologii. Od 15 lat pomaga przedsiębiorcom, menedżerom i trenerom:

- Zwiększać dochody i rozwijać biznes
- Zwiększać sprzedaż czyli sprzedawać więcej i lepiej
- Zwiększać jakość obsługi klienta
- Rekrutować wybitnych handlowców i sprzedawców
- Wdrażać nowoczesne metody zarządzania
- Sporządzać profesjonalny biznesplan i analizę opłacalności
- Zwiększać efektywność pracowników, wzmacniać ich zaangażowanie i pasję

Posiada doświadczenie w realizacji z sukcesem projektów związanych z shadow auditing, reorganizacją czy restrukturyzacją. Opracowuje strategie rozwoju, biznesplany, badania i raporty dla firm oraz instytucji. Doradza mikro, małym, średnim i dużym firmom. Autorka monografii naukowych, publikacji i artykułów.

Dr hab. Marek Dylewski

Profesor na Uniwersytecie WSB Merito Szczecin. Prowadzi zajęcia przede wszystkim w zakresie podstaw finansów, finansów przedsiębiorstw i finansów publicznych. Doświadczenie praktyczne związane z pracą w sektorze bankowym oraz w sektorze publicznym. Autor wielu publikacji, w tym monografii, artykułów, referatów i raportów.

dr Andrzej Kokieł

Jest doktorem nauk humanistycznych. W pracy naukowej specjalizuje się w problematyce wartości mieszczących się w strukturze osobowości człowieka. Prowadzi zajęcia z Psychologii i Pedagogiki na Uniwersytecie WSB Merito Szczecin. Jest opiekunem merytorycznym Koła Naukowego Psychoterapii. Ukończył czteroletnią szkołę psychoterapii w Krakowskim Centrum Psychodynamicznym posiadającym akredytację Polskiego Towarzystwa Psychologicznego. Pracuje w nurcie psychodynamicznym opartym na psychoanalizie Zygmunta Freuda. Doświadczenie terapeutyczne potwierdza wieloletnia praktyka oraz staż kliniczny zrealizowany w V Oddziale Ogólnopsychiatrycznym z Pododdziałem Leczenia Zaburzeń Afektywnych szpitala „Zdroje”.

Zajmuje się w szczególności diagnozą, interwencją kryzysową i psychoterapią ukierunkowaną na młodzież i osoby dorosłe. Realizowana praktyka podlega systematycznej superwizji zgodnie z zasadami obowiązującymi w pracy terapeutycznej.

prof. dr hab. Jan Nikołajew

Wykładowca na Uniwersytecie WSB Merito Szczecin na kierunku pedagogika. Autor wielu artykułów, czasopism, monografii, publikacji naukowych. Wykładał na Uniwersytecie Szczecińskim na kierunku: Socjologia. Rektor Wyższej Szkoły Humanistycznej Towarzystwa Wiedzy Powszechnej w Szczecinie, w latach 2000-2006. Ważniejsze publikacje: Badania socjologiczne nad ludźmi morza, Droga do zawodu marynarza, Społeczne problemy pracy na morzu, Zawód i praca w rybołówstwie dalekomorskim. Prof. dr hab. Absolwent Uniwersytetu Jagiellońskiego (seminarium Pawła Rybickiego). Doktorat (Promotor: Ryszard Dyoniziak) na podstawie własnych badań empirycznych: Społeczność dalekomorskiego statku rybackiego. Habilitacja na podstawie monografii. Zawód rybaka dalekomorskiego.

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 szczecin a studentem zawierana jest w formie pisemnej.

Zainteresowania badawcze: socjologia gospodarcza, negocjacje i kierowanie kadrami, zastosowania technik badawczych.

dr inż. Michał Rylski

Doktor nauk ekonomicznych Uniwersytetu Gdańskiego, specjalność: Innowacje w transporcie. Inżynier, logistyk oraz coach Noble Manhattan Coaching. Posiada ponad 20 lat doświadczenia zawodowego w kraju i za granicą, w zakresie logistyki i coachingu. Prowadzi sesje coachingowe oraz warsztaty z lepszego komunikowania się i większej motywacji do działania. Jego pasją jest towarzyszenie ludziom w rozwoju osobistym. Cechuje go łatwość nawiązywania kontaktów oraz zdolność rozumienia różnych punktów widzenia. W wolnym czasie lubi trenować koszykówkę i jeździć na skuterze.

Partnerzy kierunku

Beliani



Business Club Szczecin



Special promotion for candidates.

Nie czekaj, zapisz się online. Pierwsi korzystają najwięcej!

Zapisując się do 17 lipca zyskujesz:

800 zł dzięki niżce 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
323 zł ~~390 zł~~
miesięcznie