

E-commerce

- Specjalność - studia I stopnia

Kierunek: Marketing i sprzedaż

Tradycyjne **OD PAŹDZIERNIKA** Studia licencjackie

Czego nauczysz się, wybierając tę specjalność?

zdobędziesz umiejętność projektowania i zarządzania sklepami internetowymi, wykorzystując platformy handlowe

nauczysz się optymalizować treści dla wyszukiwarek, wykorzystując narzędzia SEO jak Senuto, aby zwiększyć ruch organiczny na stronach e-commerce

zdobędziesz umiejętności w zakresie budowania obecności marki na platformach społecznościowych i wykorzystywania ich do sprzedaży, korzystając z narzędzi takich jak Meta Ads (Facebook i Instagram) i LinkedIn

nauczysz się tworzyć pozytywne doświadczenia zakupowe online, wykorzystując narzędzia do CRM oraz zrozumienie zasad UX, wspomagane przez programy analityczne i UX jak Google Analytics i Figma

nabędziesz umiejętność analizowania zachowań użytkowników i efektywności działań e-commerce za pomocą narzędzi takich jak Google Analytics

nauczysz się wykorzystywać narzędzia CRM do śledzenia interakcji z klientami, zarządzania danymi klientów i personalizowania komunikacji

zdobędziesz wiedzę na temat tworzenia i optymalizacji procesów zakupowych online, aby zwiększyć konwersję i sprzedaż

nauczysz się koordynować projekty marketingowe, wykorzystując narzędzia do zarządzania projektami
będziesz potrafił monitorować i zarządzać budżetami marketingowymi, wykorzystując zaawansowane narzędzia finansowe i analityczne

nauczysz się budować zespoły i zarządzać nimi, aby efektywnie realizować strategię e-commerce

nauczysz się stosować podejście design thinking do tworzenia innowacyjnych rozwiązań w e-commerce, koncentrując się na potrzebach użytkowników

Praca dla Ciebie:

Menadżer E-Commerce
Specjalista ds. E-Commerce SEO
Analityk E-Commerce
Specjalista ds. E-Commerce UX/UI
Specjalista ds. E-Commerce Marketingu
Specjalista ds. Marketplace
Specjalista ds. Customer Experience w E-Commerce
Specjalista ds. E-Mail Marketingu
Product Manager w E-Commerce



Program studiów

Program studiów na tej specjalności obejmuje m.in.:

social media - social selling,
e-komunikacja,
customer experience management.

PRZEDMIOTY KSZTAŁCENIA OGÓLNEGO:

BHP
Etyka
Język obcy 1
Język obcy 2
Język obcy 3
Język obcy 4
Język polski branżowy
Metody efektywnego uczenia się
Microsoft 365
Podstawy ekonomii
Podstawy komunikacji społecznej
Praca zespołowa z wykorzystaniem narzędzi IT
Prawne aspekty w marketingu i sprzedaży
Różnice kulturowe

Socjologia
Wprowadzenie do projektu kierunkowego
Wychowanie fizyczne
Wychowanie fizyczne
Wykład do wyboru w języku obcym
Zrównoważony rozwój

PRZEDMIOTY KIERUNKOWE:

Narzędzia marketingowe
Zarządzanie relacjami z klientem (CRM)
Zarządzanie
Finanse osobiste
Badania marketingowe
Psychologia zachowań konsumenckich
Organizacja i zarządzanie zasobami ludzkimi
Wystąpienia publiczne
Etyka w Sprzedaży i Marketingu
Zarządzanie wiedzą
Nowoczesne zarządzanie projektami
Analiza danych marketingowych
Marketing cyfrowy
Design thinking
Gra biznesowa
Marketing B2B i B2C
Metody ilościowe w zarządzaniu marketingowym
Marketing międzynarodowy
Praktyka zawodowa 1
Praktyka zawodowa 2
Projekt kierunkowy 1
Projekt kierunkowy 2

PRZEDMIOTY SPECJALNOŚCIOWE:

Projektowanie, zarządzanie łańcuchem dostaw
Profesjonalna Obsługa Klienta w e-commerce
SEO i zarządzanie stronami internetowymi
Proces Sprzedaży
Social Media - Social Selling
E-komunikacja
Customer Experience Management

Analityka Internetowa i UX

Controlling w Marketingu i Tworzenie Budżetu Marketingowego