

Digital Marketing Masterclass

- Kierunek - studia podyplomowe

Online 2 semestry Certyfikat **OD PAŹDZIERNIKA**

Opis kierunku



Gwarantujemy pełną zgodność z przepisami prawa i najwyższe standardy edukacyjne.

Internet jest głównym źródłem informacji i inspiracji dla wielu konsumentów, którzy coraz częściej dokonują zakupów online. Digital marketing umożliwia łatwą personalizację, segmentację i skalowanie działań reklamowych, dostosowanych do potrzeb i preferencji odbiorców. Pozwala również na pomiar i analizę efektów działań marketingowych, dzięki wykorzystaniu narzędzi analitycznych, takich jak Google Analytics, Google Tag Manager, czy Hotjar. Digital marketing jest często tańszy i bardziej efektywny niż marketing tradycyjny, ponieważ pozwala na dotarcie do użytkowników zainteresowanych ofertą, a nie do przypadkowej grupy odbiorców

Celem studiów jest wykształcenie szerokiego spektrum umiejętności oraz podniesienia kompetencji z zakresu digital marketingu. Kierunek posiada **najszerzy na rynku szkoleniowym zakres tematów dotyczących działań w Internecie**. Wszyscy **wykładowcy kierunku są praktykami z wieloletnim doświadczeniem w branży interaktywnej, praktykami posiadającymi międzynarodowy certyfikat DIMAQ Professional**.

Każdy z uczestników studiów podyplomowych może potwierdzić zdobytą wiedzę egzaminem i uzyskać międzynarodowy certyfikat DIMAQ Professional. A aktualni posiadacze certyfikatu po ukończeniu studiów otrzymują punkty edukacyjne do recertyfikacji.

Studia realizowane są w formie online.

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.

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 wrocław a studentem zawierana jest w formie pisemnej.

Co zyskujesz?

Poznasz terminy, definicje i dobre praktyki, dzięki czemu usprawnisz swoją komunikację z innymi podmiotami, w tym dostawcami usług

Dowiesz się, jak analizować dane, zdefiniować cele i grupę docelową kampanii oraz mierzyć jej skuteczność

Poznasz efektywne metody wykorzystywania dostępnych narzędzi stosowanych w digital marketingu
Zgłębisz tajniki content marketingu i komunikacji w social mediach

Dowiesz się, czym jest marketing mobilny i jak go wykorzystać w działaniach komunikacyjnych

Poznasz podstawowe zapisy prawne, których marketer musi przestrzegać

Zdobędziesz uznany i rozpoznawalny międzynarodowy branżowy certyfikat wśród marketerów, który stanowi cenny atut na polskim i europejskim rynku pracy

Dla kogo?

Dla osób, które zawodowo zajmują się e-marketingiem lub marketingiem i pragną pogłębić swoją wiedzę i umiejętności oraz kompetencje z zakresu digital marketingu. Szczególnie dla:

managerów, którzy chcą zrozumieć i uporządkować wiedzę z zakresu digital marketingu

menagerów, którzy chcą poznać mechanizmy działania form i narzędzi stosowanych w digital marketingu

digital marketerów, pracowników agencji, domów mediowych i mediów oraz freelancerów, którzy bezpośrednio zajmują się operacyjnymi działaniami z obszaru e-marketingu/e-commerce/marketingu;

doświadczonych marketerów, którzy chcą także samodzielnie prowadzić działania online;

praktyków, którzy zajmują się planowaniem operacyjnym kampanii/zakupem mediów oraz na co dzień obsługują narzędzia e-marketingowe;

ekspertów firm doradczych i konsultingowych, którzy wspierają swoich klientów najwyższą jakością praktycznej wiedzy

Certyfikat

W programie studiów uwzględniliśmy, przygotowanie do egzaminu do oficjalnej certyfikacji IAB Polska - Digital Marketing Qualification (DIMAQ).

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 wrocław a studentem zawierana jest w formie pisemnej.

DIMAQ to międzynarodowy standard kwalifikacji w dziedzinie marketingu cyfrowego, który istnieje od 2015 roku. Jest to inicjatywa, która definiuje niezbędny poziom wiedzy i kwalifikacji specjalistów z obszaru digital marketingu. Pozwala na porównywanie i ewaluację umiejętności w tej dziedzinie. Metodologia DIMAQ została opracowana przez ekspertów pod nadzorem merytorycznym Branżowej Rady ds. Kompetencji IAB Polska. Standard ten posiada rekomendację IAB Europe i jest dostępny w 9 europejskich krajach, w tym w Polsce.

Dlaczego warto?:

Oficjalnie potwierdzasz swoje kwalifikacje w obszarze digital marketingu.

Zyskujesz przewagę na międzynarodowym rynku pracy – certyfikat DIMAQ jest dostępny w 7 europejskich krajach.

Dołączasz do społeczności DIMAQ, która ma dostęp do unikalnej bazy wiedzy, wielu bezpłatnych eventów dedykowanych DIMAQ

Posiadasz uznany i rozpoznawalny międzynarodowy dokument w branży i wśród marketerów, który stanowi cenny atut na polskim i europejskim rynku pracy.

Stajesz się dla swoich kontrahentów lub zespołu profesjonalnym partnerem do współpracy.

```
{"preview_thumbnail":"/wroclaw/sites/wroclaw/files/styles/video_embed_wysiwyg_preview/public/video_thumbnails/CTWFTjlaf1o.jpg?itok=sNyCAalp","video_url":"https://youtu.be/CTWFTjlaf1o","settings":{"responsive":1,"width":"854","height":"480","autoplay":0},"settings_summary":["Embedded Video (Responsywny)."]}
```

Dokument ukończenia studiów

Jako absolwent naszej uczelni otrzymasz świadectwo ukończenia studiów podyplomowych zgodnie z przepisami, jakie zostały określone przez Ministerstwo Edukacji i Nauki.

Bezpłatne szkolenia biznesowe

Uczestnikom naszych studiów podyplomowych i naszym absolwentom dajemy możliwość uzyskania dodatkowych

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 wrocław a studentem zawierana jest w formie pisemnej.

kwalifikacji przez uczestnictwo w **4 bezpłatnych szkoleniach biznesowych** (tematyka szkoleń podawana jest w II semestrze).

Udział w szkoleniach potwierdzany jest certyfikatami, które wydawane są wraz ze świadectwem ukończenia studiów podyplomowych. Szkolenia realizowane są zazwyczaj w wybrany weekend majowy.

SPRAWDŹ SZCZEGÓŁY

Zasady rekrutacji

Pamiętaj, że studia podyplomowe możesz zacząć, jeśli masz wykształcenie wyższe (licencjackie, inżynierskie lub magisterskie). **Oznacza to, że nie musisz posiadać dyplomu magistra i już po studiach I stopnia możesz zacząć studia podyplomowe.** O przyjęciu na studia decyduje kolejność zgłoszeń oraz konieczność złożenia kompletu dokumentów i spełnienia wymogów wynikających z zasad rekrutacji.

Pierwszym krokiem do zapisów na studia jest wypełnienie **internetowego formularza rekrutacyjnego**.

Zachęcamy do zapoznania się ze stroną zasad rekrutacji, na której krok po kroku przeprowadzimy Cię przez formularz rekrutacyjny. Na stronie znajdziesz też regulaminy oraz wzory dokumentów do druku.

ZAPOZNAJ SIĘ Z ZASADAMI REKRUTACJI

Zastrzegamy sobie prawo do nieuruchomienia kierunku w przypadku niewystarczającej ilości zgłoszeń.

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 wrocław a studentem zawierana jest w formie pisemnej.

Bezzwrotne dotacje na studia

Sprawdź jakie dofinansowanie na studia podyplomowe ze źródeł zewnętrznych możesz otrzymać. Dopłata możliwa jest dzięki współpracy z instytucjami, które przyznają środki na rozwój kompetencji i podnoszenie kwalifikacji zawodowych m.in. Baza Usług Rozwojowych (BUR) czy Krajowy Fundusz Szkoleniowy (KFS).

Do zdobycia jest **do 100% dofinansowania do studiów podyplomowych. A to oznacza, że studia możesz mieć całkowicie za darmo!**

SPRAWDŹ SZCZEGÓŁY

"

Studia podyplomowe z zakresu Digital Marketingu oferują możliwość nauki od doświadczonych specjalistów i praktyków branży, co jest nieocenionym źródłem wiedzy i inspiracji. Wiedza przekazywana przez wykładowców opiera się na aktualnych badaniach i najlepszych praktykach, co gwarantuje, że absolwenci będą dysponować najnowszymi informacjami i umiejętnościami poszukiwanymi na rynku pracy. Kierunek posiada najszerszy na rynku szkoleniowym zakres tematów dotyczących działań w Internecie. Program studiów zapewnia solidne podstawy teoretyczne oraz praktyczne umiejętności, które są niezbędne do skutecznego wykorzystania narzędzi marketingu cyfrowego. Studia podyplomowe Digital Marketing Masterclass to szansa na rozwój osobisty i zawodowy, a także możliwość nawiązania wartościowych kontaktów biznesowych.

"

Magdalena Murzyn

kierownik merytoryczny studiów podyplomowych Digital Marketing Masterclass

"

Stoisz przed wyborem kolejnego przedmiotu na studiach i zastanawiasz się, czy e-commerce to dobry trop? Z ręką na sercu mogę Ci powiedzieć – zdecydowanie tak!

Dlaczego? E-commerce to nie tylko proste zakupy online, ale przede wszystkim ogromny, dynamicznie rozwijający się temat handlu w świecie cyfrowym, w którym każdy znajdzie coś dla siebie.

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 wrocław a studentem zawierana jest w formie pisemnej.

Na studiach Digital Marketing Masterclass z e-commerce poznasz tajniki polskiego rynku e-commerce, tworzenia i optymalizacji witryn e-sklepowych, które sprzedają jak szalone, i analizy danych niczym prawdziwy Sherlock Holmes. Brzmi ciekawie, prawda? A to tylko początek!

Odkryjesz narzędzia, które pomogą Ci zostać mistrzem handlu online. Nauczysz się zarządzać sklepami internetowymi, promować je w sieci i analizować dane, by sprzedawać jeszcze więcej.

E-commerce to nie tylko kasa, ale też masa frajdy. Ciągłe się rozwija, więc na zajęciach nigdy nie będzie nudy. Będziesz na bieżąco z najnowszymi trendami i technologiami, a do tego poznasz masę ciekawych ludzi, którzy tak jak Ty chcą podbić świat online.

Jeśli jesteś ambitny, chcesz się rozwijać i mieć pewność, że Twoja przyszłość zawodowa będzie stabilna i satysfakcjonująca, to zajęcia z e-commerce są właśnie dla Ciebie. Gwarantuję, że nie pożałujesz tej decyzji!

Pamiętaj też, że e-commerce to nie tylko praca w korporacji. Możesz też założyć własny biznes i być swoim własnym szefem. To świetna opcja dla osób, które mają duszę przedsiębiorcy i chcą tworzyć coś od podstaw.

No to co, jesteś gotowy na podbój świata e-commerce? Do dzieła!

"

Leszek Nowak

wykładowca

"

W dynamicznie rozwijającym się świecie digital marketingu, stałe zmiany nie są już wyzwaniem, a raczej codziennością, która inspirowa do nieustannego poszukiwania nowych, innowacyjnych rozwiązań. Ta specyficzna branża, ewoluująca w zaskakującym tempie, stanowi nie tylko źródło nieskończonych możliwości dla kreatywnych umysłów, ale także solidną podstawę dla tych, którzy poszukują stabilności zawodowej oraz możliwości rozwoju kariery na wielu różnych poziomach.

Zgodnie z najnowszymi badaniami IAB Adex, wydatki na reklamę online nieprzerwanie rosną z roku na rok, co jest wyraźnym sygnałem dynamicznego rozwoju całej branży digital marketingu. Ten niezmienny wzrost nie tylko podkreśla znaczenie marketingu cyfrowego w dzisiejszym krajobrazie medialnym, ale także gwarantuje stałą potrzebę na specjalistów wykwalifikowanych w tej dziedzinie.

Praca w digital marketingu daje możliwość bezpośredniego wpływu na kształtowanie obrazu marki w świecie cyfrowym, a przez to - na decyzje zakupowe konsumentów. Digital marketing to również dziedzina, w której praca z danymi i analiza wyników idą w parze z kreatywnością i innowacyjnym myśleniem. Połączenie 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 wrocław a studentem zawierana jest w formie pisemnej.

analitycznych z kreatywnym podejściem do rozwiązywania problemów stanowi klucz do sukcesu w komunikacji i kampaniach.

Edukacja w zakresie digital marketingu przygotowuje do podjęcia pracy w tej fascynującej branży, oferując zarówno teoretyczne podstawy, jak i praktyczne umiejętności niezbędne do skutecznego zarządzania kampaniami marketingowymi w Internecie. Specjaliści z tej dziedziny muszą być na bieżąco z najnowszymi trendami i narzędziami, co wymaga ciągłego samorozwoju i adaptacji do szybko zmieniającego się środowiska.

Jako Trener DIMAQ Professional i właściciel butikowej agencji marketingowej zapraszam na studia i moje zajęcia.

Wszystkich z Was, którzy są gotowi podjąć to wyzwanie zapewniam, że digital marketing otwiera drzwi do świata, w którym codziennie można tworzyć coś nowego, mając realny wpływ na rynku lokalnym, krajowym czy globalnym.

Serdecznie zapraszam na studia i prowadzone przeze mnie zajęcia!

"

Bartosz Paczyński

wykładowca

Program studiów

Program studiów podyplomowych na kierunku Digital Marketing Masterclass na Uniwersytecie WSB Merito we Wrocławiu.



Liczba miesięcy nauki:

9



Liczba godzin: **144**



Liczba zjazdów: **9**



Liczba semestrów: **2**

DIGITAL MARKETING - PODSTAWY I TRENDY (8 godz.)

Rynek reklamy internetowej

Internauci w Polsce i na Świecie

Kanały komunikacji w Internecie – rodzaje, koncepcje klasyfikacji

Rodzaje i klasyfikacja podmiotów związanych z rynkiem reklamy w Internecie

Podstawowe modele zakupu i emisji reklamy w sieci

Współpraca z agencją – podstawowe zagadnienia

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 wrocław a studentem zawierana jest w formie pisemnej.

Marketing offline vs online

STRATEGIA I PLANOWANIE (8 godz.)

Koncepcje i modele strategiczne
Analiza, metody, narzędzia i źródła informacji
Definiowanie celów
Definiowanie grup docelowych
Definiowanie planu działań i taktyk
Metody budżetowania i rozliczania kampanii
Pomiar skuteczności
Raportowanie wyników

DISPLAY ADVERTISING I PROGRAMMATIC (16 godz.)

Podstawowe pojęcia
Formaty reklamy display
Mechanika działania display
Efektywność reklamy display
Parametry kampanii display
Planowanie kampanii display
Kreacja w kampanii display
Pomiar skuteczności i KPI
Podstawowe pojęcia i koncepcje Programmatic
Mechanika i działanie Programmatic buying
Bidding w Programmatic
Ewaluacja w kampanii

SEARCH ENGINE MARKETING (8 godz.)

Koncepcje i modele związane z SEO i PPC
SEM/SEO/SEA – podstawowe pojęcia
Efektywność działań SEM
Mechanika SEO
Optymalizacja on-page i off-page
Inbound marketing
Definicja słów kluczowych
Bidding w reklamie AdWords
Copy w reklamie AdWords
Pomiar skuteczności i KPI

VIDEO ADVERTISING (8 godz.)

- Podstawowe pojęcia
- Rodzaje i formaty reklamy video
- Serwisy z treściami video
- Modele emisji i zakupu
- Efektywność video advertising
- Twórcy kontentu – vlogging, youtuberzy
- VOD i branded content
- Telewizja hybrydowa

SOCIAL MEDIA (16 godz.)

- Podstawowe pojęcia i koncepcje web 2.0
- Platformy social media
- Social Listening i monitoring
- Planowanie i publikowanie contentu
- Reklama w sieciach społecznościowych
- Efektywność social media marketingu

CONTENT MARKETING I WEBWRITING (8 godz.)

- Sposoby, formy i narzędzia tworzenia treści
- Sposoby redagowania treści w Internecie
- Reklama natywna
- Efektywność content marketingu
- Pomiar skuteczności

MOBILE MARKETING (12 godz.)

- Podstawowe pojęcia i koncepcje związane z marketingiem mobilnym
- Efektywność mobile marketingu
- Optymalizacja strony www pod kątem urządzeń mobilnych
- Aplikacje mobilne
- Testowanie aplikacji mobilnych
- Reklama mobilna
- Serwisy mobilne i responsywne
- Proximity marketing
- SMS marketing
- Internet of Things
- Analityka mobilna

E-MAIL MARKETING (8 godz.)

- Podstawowe pojęcia i koncepcje
- Planowanie kampanii
- Online&Offline data capturing
- Spam i Spam Filters
- Segmentacja
- Email design
- Testowanie
- Narzędzia do email marketingu
- Mierniki i efektywność e-mail marketingu
- Marketing automation

E-COMMERCE (16 godz.)

- Podstawowe pojęcia i koncepcje handlu w sieci
- Rynek ecommerce w Polsce
- Trendy i tendencje
- Ropo i showrooming
- M-commerce
- E-commerce I inne obszary marketingu internetowego
- Płatności e-commerce

ANALITYKA INTERNETOWA I UX (12 godz.)

- Podstawowe pojęcia i narzędzia związane z webanalityką
- Tworzenie i struktura konta Google Analytics
- Atrybucja i targetowanie stron oraz treści
- Cele i konwersja
- Wskaźniki i wymiary
- Podstawowe pojęcia i koncepcje User Experience
- Heurystyki Nielsena
- Metody i narzędzia analiz i pomiaru UX

PRAWO W INTERNECIE (8 godz.)

- Ustawa o zwalczaniu nieuczciwej konkurencji a reklama w sieci
- Prawo prasowe a marketing internetowy
- Prawo karne a marketing internetowy
- Umowy, składanie zleceń i odpowiedzialność prawna w marketingu internetowym
- Reklama trudnych grup produktowych (alkohol, papierosy, leki, hazard)
- Reklama i marketing skierowany do dzieci
- Aspekty prawa autorskiego w sieci

Zarządzanie danymi i prywatność
Aspekty prawne e-commerce

TRENDY W DIGITALU (8 godz.)

Trendy w digitalu

PRZYGOTOWANIE DO EGZAMINU (8 godz.)

Przygotowanie do egzaminu

Forma zaliczenia



egzamin końcowy



dodatkowo egzamin
certyfikacyjny

Wykładowcy

Anna Zaborowska

Specjalistka SEO content marketingu. Z tworzeniem treści związana od ponad 10 lat: od korekty tekstu poprzez pisanie aż po prowadzenie projektów contentowych dla klientów korporacyjnych. Absolwentka filologii polskiej KUL ze specjalizacjami: tekstologiczno-redakcyjną oraz glottodydaktyczną. Trenerka webwritingu. Od 4 lat związana zawodowo z agencją Performance Media, gdzie odpowiada za koordynację procesów tworzenia tekstów pisanych zarówno przez człowieka, jak i AI.

Leszek Nowak

Leszek A. Nowak. Certyfikowany trener DIMAQ (IAB), ekspert i doradca w obszarze marketingu cyfrowego (digital). Posiada dwudziestoletnią praktykę w budowie strategii marketingowych, projektowaniu procesów sprzedaży, realizacji działań komunikacyjnych, zarówno dla dużych, międzynarodowych korporacji, jak i w mniejszych firmach z polskim kapitałem. W swoim życiu zawodowym prowadził własną agencję interaktywną NetMarkets, a także zarządzał agencją OS3. Pracował jako doradca zarządu ds. E-Commerce w Danhoss. Kierował marketingiem usług dodanych w T-Mobile. Wcześniej był konsultantem w zakresie doradztwa marketingowego w Ernst&Young (obecnie EY). Doświadczony szkoleniowiec w obszarze marketingu internetowego. Zaczynał w latach 1996-1997, prowadząc cykl szkoleniowy o roli i możliwościach wykorzystania internetu w biznesie dla oddziałów terenowych Polskiej Agencji Rozwoju Regionalnego na terenie całej Polski. Od marca 2019 roku jest certyfikowanym trenerem w standardzie

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 wrocław a studentem zawierana jest w formie pisemnej.

DIMAQ - międzynarodowym, prestiżowym programie certyfikacji kwalifikacji digital marketingowych, stworzonym przez Związek Pracodawców Branży Internetowej IAB Polska.

Konrad Kowalik

Początek przygody w marketingu w G-partner (kampanie Google Ads), następnie 4 lata w PKO BP - jeden z członków in-housowego zespołu performancowego, aktualnie od 2 lat w Orange Polska na stanowisku Experta od Performance Marketingu. Absolwent Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie, Akademii Leona Koźmińskiego w Warszawie oraz warszawskiego SWPS. Członek SEMowej grupy roboczej IAB Polska. Prywatnie fan marketingu, skuteczności kampanii performancowych a także rozwoju osobistego.

Magdalena Mulenga

Z branżą marketingową związana od 19 lat. Od 10 lat w grupie dentsu gdzie aktualnie odpowiada za zarządzanie kampaniami klientów w obszarze digital marketing. Wcześniej pracowała w domu mediowym, agencji performance marketing oraz agencji e-commerce. Posiada bogate multidyscyplinarne doświadczenie w pracy na styku mediów, performance oraz e-commerce zbudowane dzięki prowadzeniu wielu projektów realizowanych we współpracy z szerokim portfolio klientów.

Niezależnie od pracy w branży marketingowej Magdalena prowadzi również autorskie projekty w zakresie edukacji dzieci i młodzieży.

Absolwentka socjologii na Uniwersytecie Warszawskim.

r. pr. dr Michał Krzewicki

Radca prawny, absolwent prawa i ekonomii, doktor nauk prawnych – specjalność: prawo cywilne. Autor publikacji z zakresu prawa cywilnego, ubezpieczeniowego i ochrony danych osobowych. Posiada wieloletnie doświadczenie w obsłudze prawnej przedsiębiorców z branży finansowej, IT, e-commerce i e-marketingu. W ramach swojej kancelarii prawnej kompleksowo wspiera przedsiębiorców działających w Internecie m.in. w zakresie wdrożenia przepisów RODO. Od 2018 r. pełni funkcję Inspektora Ochrony Danych.

Karolina Kępska

Marketing Managerka w National Geographic Learning Polska, wydawnictwie Nowa Era, należącej do grupy Sanoma Learning, jest specjalistką w dziedzinie marketingu cyfrowego. Jej posiadanie akredytacji DIMAQ Professional nadanej przez IAB potwierdza zaawansowaną wiedzę i kompetencje w obszarze DIGITAL MARKETINGU. Jako entuzjastka Customer Experience, Design Thinking i Futures Thinking, Karolina nieustannie poszukuje sposobów na ulepszanie strategii interakcji z klientami, korzystając z innowacyjnych metod projektowania usług (Service Design). Z zaangażowaniem śledzi najnowsze trendy w marketingu cyfrowym i wykorzystuje je w planowanych strategiach, które dzięki temu odpowiadają na potrzeby rynku oraz antycypują kierunki rozwoju branży. Analiza danych jest

fundamentem rozwijanego przez nią podejścia opartego na danych (data driven mindset). Karolina jest również dumna ze swojego wystąpienia na konferencji TEDx Katowice, podczas której miała okazję inspirować audytorium do refleksji nad relacjami międzyludzkimi. Zaangażowana w ciągły rozwój umiejętności zarządzania projektami i strategicznego myślenia, Karolina konsekwentnie podnosi poprzeczkę w dziedzinie marketingu edukacyjnego.

Osoby poszukujące dalszych informacji o jej doświadczeniu zawodowym i projektach mogą nawiązać kontakt poprzez jej profil na LinkedIn: <https://www.linkedin.com/in/karolinakepska/> lub odwiedzenia jej strony internetowej www.karolinakepska.com.

Karolina Kuziemka

Z branżą marketingową związana od 2011 roku. Posiada 10-letnie doświadczenie zawodowe zdobyte w jednej z czołowych agencji mediowych na stanowiskach związanych z planowaniem komunikacji reklamowej. Pracowała dla największych marek z różnych kategorii branżowych, planując i realizując wielokanałowe kampanie reklamowe w obszarze online'u. Absolwentka psychologii na UJ ze specjalnością dot. reklamy i zachowań konsumenckich, socjologii oraz studiów podyplomowych z marketingu internetowego na AGH. Posiadaczka certyfikatu DIMAQ Professional, potwierdzającego specjalistyczne kwalifikacje w zakresie marketingu cyfrowego.

Aleksandra Matysiak

Z wykształcenia jestem ekonomistką oraz marketerką, studia magisterskie na tych kierunkach ukończyłam w Szkole Głównej Handlowej w Warszawie. Mam ponad 8-letnie doświadczenie pracy w marketingu. Karierę zawodową rozpoczęłam w branży FMCG – realizowałam projekty dla marki Gerber, a następnie zarządzałam markami Lion oraz KitKat. Aktualnie, już od ponad 5 lat pracuję w sektorze telekomunikacyjnym w firmie Orange Polska. Jako Digital Manager zajmuję się aplikacją mobilną Orange Flex, odpowiadając całościowo za strategię jej komunikacji w kanałach online. Swoją wiedzę oraz doświadczeniem dzieliłam się podczas wielu konferencji, m.in. Mobile Trends Conference, Kampania 17 Celów, TikTok Discover.

Justyna Bakalarska-Stankiewicz

konsultantka i trenerka biznesowa w dziedzinie marketingu internetowego. Szkoli w zakresie komunikacji inkluzywnej, content marketingu i copywritingu. Wykładowczyni akademicka. Dziennikarka i autorka bestsellerowych książek Różnorodne. O prawdziwym wizerunku kobiet nie tylko w marketingu, Marketing wartości, Content marketing. Od strategii do efektów oraz Copywriting sprzedażowy. Język korzyści w praktyce. Prelegentka branżowych konferencji, m.in. Forum IAB czy I love Marketing&Technology.

Partnerzy kierunku



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 na naszej uczelni i przekonaj się na własnym przykładzie, jak inwestować w siebie, aby czerpać z tego korzyści teraz i w przyszłości.

Zapoznaj się z informacją nt. organizacji roku akademickiego czy zasadami wystawiania faktury.

ORGANIZACJA ROKU / FAKTURY

Niestacjonarne - Gwarantowane czesne stałe

	Rok nauki	Czesne
9 rat	1 rok	643 zł 688 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 wrocław a studentem zawierana jest w formie pisemnej.

Ceny dla absolwentów WSB i WSB Merito

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 na naszej uczelni i przekonaj się na własnym przykładzie, jak inwestować w siebie, aby czerpać z tego korzyści teraz i w przyszłości.

Niestacjonarne - Gwarantowane czesne stałe

	Rok nauki	Czesne
9 rat	1 rok	621 zł 688 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 wrocław a studentem zawierana jest w formie pisemnej.