

E-commerce

- Specjalność - studia I stopnia

Kierunek: Marketing i sprzedaż

Hybrydowe OD MARCA 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 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 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



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.

- 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

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.

- 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