UNIWERSYTET WSB MERITO WROCŁAW

Nowoczesny marketing

- Kierunek - studia podyplomowe

Hybrydowe 2 semestry Rekrutacja zakończona OD PAŹDZIERNIKA

Opis kierunku

Gwarantujemy pełną zgodność z przepisami prawa i najwyższe standardy edukacyjne.

Podczas studiów zdobędziesz wiedzę nt. nowoczesnych narzędzi marketingowych, które będziesz mógł wykorzystać do budowania przewagi konkurencyjnej oraz komunikacji z szeroko rozumianym otoczeniem. Zapoznasz się z szeregiem nowoczesnych metod i trendów w zakresie działań marketingowych. A duża ilość praktycznych ćwiczeń, symulacji decyzyjnych oraz dyskusji podniesie twoje kompetencje i zwiększy efektywność Twoich działań.

Studia realizowane w formie niestacjonarnej (hybrydowej).

Nową wiedzę i umiejętności zdobywasz, dzięki zajęciom realizowanym po cześci w salach wykładowych, a po części w formie online na platformie MS Teams, zgodnie z ustalonym harmonogramem zjazdów.

Co zyskujesz?

- Zdobędziesz umiejętności w zakresie zarządzania projektami marketingowymi, przygotowania i nadzorowania kampanii reklamowych oraz wykorzystania narzędzi internetowych wspierających realizację celów marketingowych.
- Zwiększysz swoje kompetencje i efektywność podczas aktywnych form nauczania tj.: case studies, burze mózgów, warsztaty tematyczne, gry i symulacje decyzyjne oraz miniprezentacje poparte dyskusjami.
- Twoje zajęcia będą prowadzone przez zróżnicowaną kadrę praktyków, pracujących w różnych dziedzinach marketingu.
- W ramach kierunku masz możliwość bezpłatnego udziału na wyjazdowy zjazd w trakcie którego weźmiesz udział w biznesowej grze strategicznej, w której zdobędziesz doświadczenie w podejmowaniu

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 wroclaw a studentem zawierana jest w formie pisemnej.

strategicznych decyzji.

Dla kogo?

Studia przeznaczone są zarówno dla osób, które planują rozpocząć karierę w marketingu, jak i tych, które posiadają już pierwsze doświadczenie i chcą usystematyzować wiedzę oraz poznać praktyczne metody budowania strategii marketingowej.

Kierunek będzie przekazywał wartościową wiedzę dla osób pracujących lub planujących karierę w takich zawodach jak:

- specjalista/menadżer ds. marketingu,
- marketing project manager/coordinator,
- specjalista PR,
- pracowników agencji reklamowych oraz interaktywnych,
- specjalista ds. marketingu online,
- analityk marketingowy,
- czy brand manager.

Studia będą świetnym wyborem dla wszystkich, których interesują zagadnienia związane z nowoczesnym marketingiem.

Dokument ukończenia studiów

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

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 wroclaw a studentem zawierana jest w formie pisemnej.

UNIWERSYTET WSB MERITO WROCŁAW

Bezpłatne szkolenia biznesowe

Uczestnikom naszych studiów podyplomowych i naszym absolwentom dajemy możliwość uzyskania dodatkowych 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 zasada 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 wroclaw 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

"

Stale poszukuję nowych wyzwań i pragnę poszerzać swoją wiedzę. Zdecydowałam się na kierunek nowoczesny marketing, ponieważ jest on dostosowany do obecnych potrzeb rynku pracy. Innowacyjność uczelni przekłada się na nowoczesne nauczanie, co pozwala na zwiększenie moich kompetencji w tej tematyce. Wykładowcy na Uniwersytecie WSB Merito są kompetentni i pomocni, a ludzie, których tu poznałam, pozytywnie nastawieni. Jestem zadowolona, że podjęłam te studia i z pewnością będę polecać tę uczelnię.

"

Magdalena Sznajderska

Absolwentka WSB (obecnie Uniwersytet WSB Merito)

"

Nowoczesny marketing to już drugi kierunek studiów podyplomowych w WSB (obecnie Uniwersytet WSB Merito), na który zdecydowałam się ze względu na renomę uczelni. Dodatkowym atutem okazały się znajomości, jakie zawarłam z innymi uczestnikami studiów. Często były to relacje biznesowe oraz przyjaźnie na lata. Na wybór tego konkretnego kierunku miały wpływ również moje zainteresowania. Aktywnie udzielam się w social mediach – prowadzę na YouTube kanał „nice book", na którym recenzuję przeczytane książki – więc liczę, że zdobyta na uczelni wiedza pomoże mi dalej się rozwijać.

"

Iwona Ziółkowska

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 wroclaw a studentem zawierana jest w formie pisemnej.

Absolwentka WSB (obecnie Uniwersytet WSB Merito)

Program studiów

Program studiów podyplomowych na kierunku nowoczesny marketing na Uniwersytecie WSB Merito we Wrocławiu.

Liczba miesięcy nauki: **9**

Liczba godzin: **168**

Liczba zjazdów: **11**

Liczba semestrów: **2**

WPROWADZENIE DO MARKETINGU (24 godz.)

Podstawowe koncepcje marketingu (8 godz.)

Procedura zarządzania marketingowego

Marketing mix

Benchmarketing w zarządzaniu

Współczesne trendy w marketingu

Psychologia w marketingu

Tworzenie strategii marketingowej (8 godz.)

Wprowadzenie do analizy grupy docelowej

Cele strategiczne i operacyjne w marketingu

Plan marketingowy

Strategie rynkowe i produktowe B2B oraz B2C

Budowanie przewagi konkurencyjnej

Zarządzanie projektami (4 godz.)

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 wroclaw a studentem zawierana jest w formie pisemnej.

Wdrażanie metodologii zarządzania projektami marketingowymi w firmie

Planowanie i realizacja projektu

Wykorzystanie narzędzi IT do zarządzania projektami

Współpraca z agencjami reklamowymi (4 godz.)

Rodzaje agencji reklamowych

Kryteria wyboru agencji reklamowych

Jak stworzyć brief dla agencji

Współpraca przy tworzeniu projektów

KOMPETENCJE SKUTECZNEGO MARKETINGOWCA (40 godz.)

Zarządzanie relacjami z klientem (8 godz.)

Czym jest zarządzanie relacjami z Klientem?

Potrzeby Klienta w budowaniu z relacji

Budowanie empatii proklienckiej – mapa empatii Klienta

Budowanie strategii zarządzania relacjami z Klientem

Najczęstsze błędy popełniane w budowaniu relacji

Style komunikacji z Klientem

CRM – czym jest oraz jakie są cele wdrożenia systemu CRM

Przykłady zastosowania CRM – wymiana doświadczeń

Badania i analizy marketingowe (8 godz.)

Organizacja systemu badań marketingowych

Narzędzia badań marketingowych

Obszary analizy strategicznej

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 wroclaw a studentem zawierana jest w formie pisemnej.

Podejmowanie decyzji na podstawie badań i analiz marketingowych

Wskaźniki marketingowe

Trening twórczego myślenia (8 godz.)

Przeszkody i bariery procesu twórczego w marketingu

Metody stymulowania kreatywności

Metody kreatywnego rozwiązywania problemów biznesowych

Techniki generowania pomysłów modyfikujące istotę problemu

Techniki udoskonalania, dopracowywania pomysłów marketingowych

Przygotowywanie i prowadzenie prezentacji biznesowych (8 godz.)

Analiza grupy odbiorców

Struktura prezentacji

Komunikatywność w prowadzeniu prezentacji

Mowa ciała

Praktyczne metody prowadzenie wystąpień publicznych

Komunikacja z klientami (8 godz.)

Komunikacja bezpośrednia (spotkania, rozmowy telefoniczne)

Komunikacja elektroniczna (e-mail, komunikatory biznesowe, czaty)

MARKETING INTERNETOWY (56 godz.)

Wprowadzenie do marketingu internetowego (4 godz.)

Za i przeciw inwestowania w marketing online

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 wroclaw a studentem zawierana jest w formie pisemnej.

Narzędzia i kanały marketingu internetowego

Wprowadzenie do reklamy w Internecie

Wybrane przykłady skutecznych marek online

Analiza działań online marketingowych (4 godz.)

Kluczowe wskaźniki w online marketingu

Skuteczna implementacja mierzenia danych

Narzędzia analizy danych w Internecie (Google Analytics)

Social media (8 godz.)

Poznanie najpopularniejszych kanałów social media

Tworzenie społeczności dzięki social media

Działanie algorytmów social media – budowanie zasięgów organicznych i podstawy płatnych kampanii

Budowanie strategii social media – dobór kanałów i wyznaczanie celów

Mierzenie efektów działań – jak dobrać metryki

Podstawy monitoringu mediów

Trendy w social mediach – analiza konkurencji, aktualizacje platform, RTM

Automatyzacja pracy w praktyce (wykorzystanie narzędzi opartych o AI, jak ChatGPT)

Content marketing i SEO (8 godz.)

Przykłady materiałów i sposobów wykorzystania

Cele marketingu treści

Najważniejsze elementy wpływające na pozycję stron w wynikach wyszukiwania

Tworzenie treści pod wyszukiwarki internetowe

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 wroclaw a studentem zawierana jest w formie pisemnej.

Narzędzia pomagające w pracy content marketera (pisanie treści, analiza słów kluczowych, monitorowanie pozycji stron internetowych, itp.)

Jak wykorzystać sztuczną inteligencję przy tworzeniu strategii content marketingowej (np. narzędzia jak ChatGPT)

Systemy reklamowe online (8 godz.)

Przegląd płatnych kanałów internetowych (social media, SEM, reklamy natywne)

Kluczowe wskaźniki reklam internetowych

Tworzenie i optymalizacja reklam online

Praktyczne poznanie podstaw działania systemów reklamowych (Facebook/Instagram, LinkedIn, Google Ads, TikTok)

Email marketing i automatyzacja komunikacji (8 godz.)

Strategia email marketingowa – zastosowanie i korzyści

Narzędzia email marketingowe

Budowanie baz odbiorców

Segmentacja baz danych

Dostarczalność wiadomości

Automatyzacja działań email marketingowych

E-commerce – jak pracować ze sklepem internetowym (8 godz.)

Narzędzia e-commerce (sklepy internetowe, platformy aukcyjne, platformy transakcyjne, porównywarki cenowe)

Zarządzanie ofertą w sklepie i na platformach publicznych

Komunikacja z klientami w e-commerce

Promocja sklepu internetowego

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 wroclaw a studentem zawierana jest w formie pisemnej.

Projektowanie strategii e-marketingowych (8 godz.)

Analiza i segmentacja grup docelowych w e-marketingu

Projektowanie celów i wskaźników efektywności działań e-marketingowych

Wprowadzenie do metody Business Model Canvas

Projektowanie propozycji wartości

Wykorzystanie podejścia Blue Ocean Strategy m.in. piramidy korzyści, krzywej wartości, diagramu czterech działań

Dobór narzędzi e-marketingowych w ramach strategii

NARZĘDZIA MARKETINGOWE (48 godz.)

Zarządzanie produktem (8 godz.)

Analiza portfela produktów

Analiza cech i korzyści produktów

Strategie zarządzania produktem

Strategie cenowe (8 godz.)

Charakterystyka czynników kształtujących strategie cenowe przedsiębiorstwa

Zasady analizy kosztów przy budowaniu strategii cenowych

Rodzaje strategii cenowych ze względu na oczekiwania nabywców

Rodzaje strategii cenowych ze względu na sytuację konkurencyjną

Praktyczne symulacje biznesowe w zakresie budowania strategii cenowych.

Zarządzanie marką (8 godz.)

Strategia marki

Budowanie marki fizycznej

Planowanie komunikacji marki

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 wroclaw a studentem zawierana jest w formie pisemnej.

Branding w budowaniu trwałej przewagi konkurencyjnej

Event marketing (8 godz.)

Rola event marketingu w strategii marketingowej.

Jak zarządzać projektem event marketingowym?

Event live, digital, hybrid. Mocne i słabe strony rozwiązań.

Rynek agencji eventowych w Polsce i na świecie

Komunikacja z uczestnikami podczas wydarzeń

PR i komunikacja z otoczeniem - Zajęcia wyjazdowe dofinansowane przez Uniwersytet WSB Merito. (8 godz.)

Miejsce PR w komunikacji 360°

PR a marketing - główne różnice

Jak zbudować rozpoznawalną markę w mediach

Podstawowe zasady i wybrane narzędzia współpracy z dziennikarzami

Video marketing (8 godz.)

Strategia tworzenia treści video

Tworzenie materiału video od A do Z

Różnice w tworzeniu materiałów video w zależności od celu (webinary, YouTube, TikTok, Instagram, inne)

Narzędzia video marketingu przydatne w pracy video-marketera

Mierzenie rezultatów kampanii video

Forma zaliczenia

egzamin sprawdzający

projekt zaliczeniowy

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 wroclaw a studentem zawierana jest w formie pisemnej.

wiedzę i umiejętności

Wykładowcy

Rafał Cebo-Kloc

Kierownik merytorycznych studiów podyplomowych nowoczesny marketing. W branży marketingu internetowego od ponad 6 lat. Specjalizuje się głównie w produktach cyfrowych operujących w modelu subskrypcyjnym, z doświadczeniem zarówno w branży B2B jak i B2C. W swojej pracy skupia się na skalowaniu biznesów przez automatyzacje marketingu wokół całego cyklu życia klienta. Aktualnie lider zespołu marketingu produktu w LiveChat Software, jednej z najbardziej znanych spółek technologicznych w Polsce, gdzie wraz z managerami marketingu odpowiada za strategię wokół pozyskiwania, utrzymania i monetyzacji klientów dla produktów cyfrowych do sprzedaży i obsługi klienta takich jak LiveChat, HelpDesk, ChatBot, czy KnowledgeBase obecnie posiadających ponad 36 tys. klientów w 150 krajach.

Ilona Knapik

Ekspert w zakresie public relations. Z branżą związana od trzynastu lat. Doświadczenie zawodowe zdobywała w administracji publicznej, branży edukacyjnej, nieruchomości, farmaceutycznej oraz realizując kampanie społeczne. Pomysłodawczyni m.in. obchodów Dnia Życzliwości, czy akcji promującej Wrocław – rektorzy na harleyach. Zwolenniczka strategicznego planowania komunikacji, świadomego i konsekwentnego kreowania wizerunku. Szczególnie interesuje się komunikacją wewnętrzną, jej motywacyjną rolą, jaką odgrywa w organizacji. Wykładowca, trener. W pracy z grupą stosuje przede wszystkim aktywne metody dydaktyczne. Prowadzi zajęcia na Uniwersytecie WSB Merito we Wrocławiu i w Szkole Głównej Handlowej w Warszawie.

Krzysztof Murzyn

Doświadczony manager w zakresie sprzedaży, digital marketingu i e-commerce. Od 15 lat związany z branżą internetową, gdzie jako konsultant e-biznes uczestniczył w największych wdrożeniach platform e-commerce i procesach transformacji cyfrowej przedsiębiorstw. Specjalista w zakresie nowoczesnych modeli biznesowych wykorzystujących kanały elektroniczne i różne model angażowania swoich odbiorców. Jako manager zarządzał zespołem sprzedaży platform i rozwiązań e-commerce w ramach jednej z największych technologicznych firm specjalizujących się w rozwiązaniach wspierających nowoczesną sprzedaż. Jako absolwent Politechniki Wrocławskiej i Szkoły Trenerów Biznesu uczestniczył jako wykładowca w wielu kursach o kierunkach cyfrowego marketingu i e-commerce. Od wielu lat obserwuje zmiany zachodzące na rynkach e-commerce i pomaga swoim klientom na realizację planów rozwoju z wykorzystaniem nowoczesnych platform sprzedaży w tym Amazon i Allegro.

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 wroclaw a studentem zawierana jest w formie pisemnej.

dr Tomasz Kopyściański

Doktor nauk ekonomicznych. Specjalista z zakresu analizy finansowej przedsiębiorstwa. Autor i współautor opracowań biznesowych podejmowanych we współpracy z instytucjami finansowymi, przedsiębiorstwami oraz jednostkami sektora finansów publicznych, dotyczącymi przeprowadzenia audytu finansowego, opracowania biznesplanów, formułowania długofalowej strategii rozwoju, pozyskiwania źródeł finansowania. Przewodniczący Rady Nadzorczej spółki giełdowej Logintrade SA. Biegły sądowy przy Sądzie Okręgowym we Wrocławiu. Wykładowca w ramach studiów wyższych, podyplomowych i studiów MBA realizowanych na Uniwersytecie WSB Merito we Wrocławiu. Dziennikarz-felietonista w lokalnych i regionalnych czasopismach. Od stycznia 2021 r. Zastępca Kanclerza na Uniwersytecie WSB Merito we Wrocławiu.

Dr Tomasz Kopyściański jest również ekspertem WSB Merito w mediach. Wywiady i komentarze medialne przez niego udzielane dostępne są w Centrum Prasowym WSB.

Jacek Cymerman

Absolwent Wydziału Organizacji i Zarządzania Politechniki Śląskiej, ukończył Studia Podyplomowe „Psychologia w zarządzaniu" oraz „Public relations" na Akademii Ekonomicznej w Katowicach, szkołę Trenerów Biznesu oraz Szkołę Coachów Wszechnicy Uniwersytetu Jagiellońskiego wg standardów ICF. Posiada 15 letnie doświadczenie zdobyte w pracy z grupami szkoleniowymi w różnych branżach, jako trener, konsultant i coach. Jego zainteresowania koncentrują się na skutecznym rozwijaniu kompetencji osobowych uczestników szkoleń, w szczególności w takich obszarach jak: zarządzanie emocjami własnymi i innych osób, odkrywanie roli przekonań na nasze życie, asertywność i inteligencja emocjonalna, budowanie własnej efektywności osobistej, typologie osobowości. Ma za sobą ponad 1400 dni szkoleniowych przepracowanych jako Trener prowadzący zajęcia na sali. W tym przez 7 lat pracował bezpośrednio w sprzedaży jako Trener sprzedażowy. Od 7 lat projektuje i prowadzi warsztaty oraz szkolenia dla Trenerów na Szkołach Trenerów i studiach podyplomowych. Od 8 lat projektuje i prowadzi szkolenia dla menedżerów. Specjalizuje się szczególnie w temacie planowania i organizacji czasu, budowania własnej i zespołowej efektywności oraz w sposobach zwiększania motywacji i zaangażowania pracowników. Zajmuje się również budowaniem zaufania w zespołach menedżerskich oraz wspieraniem menedżerów w rozwoju i doskonaleniu umiejętności przywódczych. Dodatkowo zajmuje się budowaniem wewnętrznej motywacji do zmiany i rozwoju Klientów poprzez coaching indywidualny. Jego kompetencje w tym zakresie są potwierdzone certyfikatem ukończenia Szkoły Coachów Wszechnicy Uniwersytetu Jagiellońskiego realizowanego według standardów ICF. Od wielu lat współpracuje w Wyższą Szkoła Bankową we Wrocławiu (obecnie Uniwersytet WSB Merito). Prowadzi zajęcia z kierowania zespołem, współpracy zespołowej, organizacji i planowania czasu, rozwija kompetencje trenerskie uczestników studiów podyplomowych „Trener Biznesu" oraz wielu innych tematów, związanych z rozwojem kompetencji miękkich.

Adrian Tomaszewski

Praktyk reklamy i marketingu: właściciel agencji reklamowej AUTOR. Pracował dla: Avon, Bols, Bosch, Burger King,

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 wroclaw a studentem zawierana jest w formie pisemnej.

Commercial Union, Electrolux, Era, IBM, KFC, Dar Natury, Link4, Mastercook, Masterfoods, Microsoft, Plus GSM, Porsche, Palmolive, Philip Morris, Randstad, Sony Ericsson, US Pharmacia i in. Pracował w: Altkom Akademia (trener), Ogilvy One Poland (copywriter i senior copywriter), Young & Rubicam (senior copywriter), Wunderman (senior copywriter), Polymus (senior copywriter), V&P (senior copywriter). Szkoleniowiec - współpraca z: KDK INFO, Brief Akademia, Altkom Akademia, Szkoła Główna Handlowa w Warszawie, Uniwersytet Śląski w Katowicach, COSM, Academia Training & Consulting, ITC, High 5, Eskadra, Sarto. Przeprowadzone szkolenia dla pracowników, menedżerów, pracowników PR i marketingu oraz handlowców z: Ministerstwo Rozwoju regionalnego, Polsk Komisja Akredytacyjna, PKO BP, Axa, Intermarche, Orlen Oil, mBank, PGNiG, Makita Polska, Play, Krajowa Izba Roliczeniowa S.A., Exatel, Egmont Polska, Pracuj.pl, Dax Cosmetics, TVN Warszawa, Eurobank, Heel, Totalizator Sportowy, Gaspol i in. Certyfikaty: Certyfikat trenerski EQF5, Microsoft Certified Systems Engineer, Microsoft Product Specialist, Microsoft Certified Trainer. Nagrody: Złote Orły, Boomerang, Złota strzała. Owszem, to cenne wyróżnienia, jednak uważam, że najważniejsza jest skuteczność (osiąganie celów klientów), a nie same laurki na festiwalach.

dr hab. Barbara Mróz-Gorgoń, prof. UEW

Badaczka, praktyk biznesu. Specjalizuje się w badaniach budowy tożsamości i wizerunku marki. Autorka licznych publikacji naukowych z zakresu zarządzania i marketingu, a w szczególności strategii marki, brandingu oraz współczesnych trendów w zarządzaniu i marketingu strategicznym. Uczestniczyła w wielu konferencji międzynarodowych oraz wyjazdach programu Erasmus +, m.in. w Wielkiej Brytanii, Portugalii, Włoszech, Tajlandii i Zjednoczonych Emiratach Arabskich, jest Visiting Professor w Kasetsart University w Bangkoku. Od 2019 współtworzy markę Fintechu PayEye. Jest współzałożycielką i prezeską Global Biometric Council. Współpracuje z DCOiH, jak i z wieloma Polskimi i międzynarodowymi firmami, jako konsultantka ds. marki i marketingu. Laureatka prestiżowej nagrody Economicus 2020.

Aleksandra Szczepaniak

Zawodowo zajmuje się wystąpieniami publicznymi i komunikacją w języku polskim, angielskim i hiszpańskim. Uczęszczała do Szkoły Animatorów Kultury i Bibliotekarzy we Wrocławiu o profilu teatralnym. Pracowała jako reporterka i prezenterka w Radio Wrocław, w radiowroclove.com oraz w magazynie kulturalnym PIK. Prowadzi szkolenia z zakresu wystąpień publicznych w WeDo Academy. Szkoli start upy oraz firmy z branż tak różnorodnych jak budownictwo, meblarstwo czy rozwiązania IT. .Jako konferansjerka prowadziła wiele międzynarodowych konferencji z zakresu medycyny, psychologii biznesu, logistyki i transportu, a nawet mediów społecznościowych . Użycza głosu firmom przy produkcji filmów promocyjnych. Prowadzi zajęcia „Public Speaking in English" dla kierunku International Management w WSB. Jest zasłużonym członkiem klubu Toastmasters we Wrocławiu, laureatką i finalistką konkursów krasomówczych na poziomie europejskim w Toastmasters International (Szwecja 2015, Polska 2015-2019, Grecja 2018). W maju 2019 roku uzyskała tytuł Mistrza Ewaluacji Dystryktu 108 w Toastmasters International obejmującego obszar 5 krajów: Polski, Litwy, Łotwy, Estonii i Finlandii.

Kamila Piotrowska

Ma wieloletnie doświadczenie biznesowe w obszarze marketingu, sprzedaży oraz zarządzania i jakości zdobyte w

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 wroclaw a studentem zawierana jest w formie pisemnej.

międzynarodowych i polskich organizacjach. Umiejętności rozwijała w wielokulturowych strukturach biznesowych. Łączy kompetencje lidera z praktyką biznesową, co daje unikalną paletę cech do pracy z ludźmi. Pomaga tym, co budują swoją silną markę osobistą lub swojego biznesu, usprawnia procesy dzięki zaangażowaniu pracowników, Wspiera rozwój zespołów. Jest przedsiębiorcą, trenerem, konsultantem, coachem, wykładowcą akademickim.

mgr inż. Anna Andrych

Absolwentka Politechniki Śląskiej w Gliwicach, Uniwersytetu Śląskiego i Akademii Rozwoju Gospodarczego w Katowicach, doktorantka i wykładowca Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu oraz EMTG w Warszawiea także współzałożycielka Global Biometrics Council. Doświadczony mentor, doradca, trener i coach. Od ponad 25 lat związana z branżą marketingową, jako ekspert kreuje działania dla liderów rynku zarówno po stronie agencji, jak i klienta, dzięki czemu z sukcesami w praktyce łączy cele, optymalizując i racjonalizując procesy współpracy między zleceniodawcami, a dostawcami. Aktualnie tworzy innowacyjne rozwiązania businessowe, jako doradca ds. marketingu, komunikacji i sprzedaży dla firm z całego kraju. Prowadzi przedsięwzięcia szkoleniowe, kreatywne i sprzedażowe skutecznie realizując kilkadziesiąt projektów rocznie. Laureatka MP Power Awards, Golden Arrow oraz brązowego Spinacza. Od 10 lat zasiada jako juror w kapitule prestiżowego konkursu MP Power Awards. Ekspercko tworzyła, nadzorowała i koordynowała setki projektów w Polsce i poza jej granicami m.in. Ceo Summit Warsaw, Welth Management Warsaw Night, Polish House Davos, Festiwal Gwiazd Międzyzdroje, Silesian Expo Mediolan, czy Londyn Investor Day.

Krzysztof Rynkiewicz

Trener w obszarze strategii marki, strategii komunikacji, projektowania propozycji wartości i tworzenia modeli biznesowych z ponad 14-letnim doświadczeniem w pracy dla soloprzedsiębiorców, sektora małych i średnich przedsiębiorstw oraz korporacji.

Doświadczenie zdobywał w agencji strategicznego brandingu (pracując jako brand researcher i brand planner), brand manager marki Brait oraz specjalista ds. marketingu i employer brandingu w Allegro Group/ Ceneo.pl. Obecnie strateg marki w Ever for Brands i Be Bright. Certyfikowany moderator procesu Design thinking, dydaktyk i tutor.

Wojciech Kubiak

Doświadczony lider i manager projektu. Posiada 17-letnie doświadczenie z obszaru prowadzenia projektów dla takich firm jak: UBS, Hewlett Packard Enterprise, HP, Procter & Gamble, z czego 7 lat w obszarze marketingu. Certyfikowany kierownik projektów metodyk PM BOK (certyfikat PMP), Agile (PMI Agile Certified Practitioner), Lean Six Sigma (Green Belt) oraz PRINCE2 (PRINCE2 Foundation); Lider zespołu i mentor dla wielu początkujących i rozwijających się project i product managerów; Aktualnie Head of Product and Projects w polskim Fin-Tech'u PayEye.

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 wroclaw a studentem zawierana jest w formie pisemnej.

Kamil Janik

CEO Compani, nie-agencji eventowej zajmującej się projektowaniem i realizacją wydarzeń. Kamil zarządza spółką obsługującą rocznie 1000 firm w ramach wydarzeń biletowanych oraz ponad 50 przy eventach enterprise. Eventgelista łączący kreatywne projekty z efektywnym wykonaniem. Specjalizuje się w zarządzaniu obszarami produktu, sprzedaży i marketingu. Z branżą związany od 2013 r., od 2017 r. z poziomu członka zarządu. Realizator 250+ projektów o łącznej wartości kilkudziesięciu milionów PLN.

Aleksandra Dworak

Dyrektorka marketingu największego polskiego producenta telefonów i elektroniki użytkowej. Entuzjastka marketingu i rozwiązań AI w biznesie, z 10-letnim doświadczeniem w branży. Buduje strategie i realizuje złożone kampanie marketingowe 360°, prowadząc ekspansję na rynku polskim i zagranicznym. Na co dzień projektuje działania promocyjne we współpracy z największymi partnerami w branży jak T-mobile, Play, Media Markt czy Media Expert. Tworzy ambitne i zmotywowane zespoły marketingu i BOK. Kreatywność równoważy probiznesowym podejściem i analizą finansową. Dodatkowo, prowadzi audyty i restrukturyzacje w działach marketingu i BOK firm współpracujących. Absolwentka MBA i kilku studiów podyplomowych, nieustannie poszerzająca swoje horyzonty. Jedna z pierwszych beneficjentek kierunku Marketing nowoczesny.

Katarzyna Zielosko

Od 6 lat związana z branżą marketingu internetowego, w szczególności w branży B2B. Zbudowała od podstaw i zarządza zespołem marketingu in-house w agencji SEO. Specjalizuje się w generowaniu leadów na rynku polskim i zagranicznym głównie poprzez działania content marketingowe, brandingowe i SEO. Lubi grzebanie w narzędziach i analizę danych. Jest wielbicielką projektowego podejścia do pracy i liderskiego zarządzania ludźmi.

Partnerzy kierunku

LiveChat

compani
MORE THAN EVENTS

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 wroclaw a studentem zawierana jest w formie pisemnej.

UNIWERSYTET WSB MERITO WROCŁAW

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 informacja nt. organizacji roku akademickiego czy zasadami wystawiania faktury.

ORGANIZACJA ROKU / FAKTURY

Niestacjonarne - Gwarantowane czesne stałe

	Rok nauki	Czesne
10 rat	**1 rok**	**605 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 wroclaw a studentem zawierana jest w formie pisemnej.

UNIWERSYTET WSB MERITO WROCŁAW

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 nszej 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
10 rat	**1 rok**	**605 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 wroclaw a studentem zawierana jest w formie pisemnej.