

Praktyczny marketing internetowy

STUDIA PODYPLOMOWE

Sposób realizacji: Online

Obszar studiów: Marketing i sprzedaż

Cechy: Od marca • Polski • W partnerstwie

Miasto: Bydgoszcz

To kierunek dla osób, które::

- prowadzą własną firmę i chcą lepiej promować ją w internecie,
- pracują w marketingu w różnych firmach i chcą poszerzyć kompetencje o działania digital,
- chcą zdobyć praktyczne umiejętności do pracy w e-commerce lub agencji,
- planują przebranżowienie i interesują się komunikacją online,
- działają jako freelancerzy i chcą zwiększyć skuteczność swoich działań.



Youniversity

otrzymasz bezpłatny dostęp do nowoczesnej platformy edukacyjnej stworzonej przez ekspertów z Leanpassion

Microsoft 365

Nasi uczestnicy otrzymują darmową licencję A1, która obejmuje popularne aplikacje, takie jak Outlook, Teams, Word, PowerPoint, Excel, OneNote, SharePoint, Sway i Forms.

Kadra złożona z praktyków

Zajęcia prowadzą eksperci i pasjonaci swojej dziedziny, którzy mają realne doświadczenie.

Praktyczny charakter studiów:

- na zajęciach **dominują warsztaty, ćwiczenia i case studies**,
- prace projektowe przygotowywane są **zespołowo**

91%

pracodawców ocenia bardzo dobrze lub dobrze współpracę z naszymi uniwersytetami.
Źródło: "Badanie opinii pracodawców, 2024".

1

partner kierunku:
Analityczna.org

Networking i rozwój kompetencji

Studia rozwijają kompetencje niezależnie od doświadczenia. Dzięki interaktywnym zajęciom i wymianie doświadczeń z innymi zyskasz wiedzę, umiejętności i cenne kontakty.

9

Liczba miesięcy nauki

194

Liczba godzin zajęć

14

Liczba zjazdów

2

Liczba semestrów

Wprowadzenie do digital marketingu (8 godz.)

- definicja pojęć i wskaźników,
- trendy,
- kanały komunikacji,
- zasady zakupu i dystrybucji mediów,
- systemy i nośniki aukcyjne,
- internet polski i światowy,
- rodzaje agencji marketingowych i współpraca z nimi,
- kursy, certyfikaty.

Strategie marki i strategie komunikacji (8 godz.)

- koncepcje i modele strategii,
- strategia vs. taktyka,
- budżetowanie kampanii,



- definicja celów, planów działania,
- określanie grup docelowych,
- raportowanie i pomiar skuteczności.

Kampanie Search Marketing (16 godz.)

- SEM / SEO / SEA,
- modele związane z SEO i PPC,
- SEO – zasada działania,
- mechanika wyszukiwarki,
- profil użytkownika w wyszukiwarce,
- kampanie ADS w wyszukiwarce,
- optymalizacja i analityka,
- planer słów kluczowych,
- warsztaty.

Facebook w marketingu marki (16 godz.)

- monitoring social mediów,
- rodzaje contentu,
- modele reklamowe,
- analityka social mediów,
- warsztaty.

Content marketing (8 godz.)

- rola content marketingu,
- formaty i narzędzia,
- redagowanie i dobre praktyki,
- efektywność i pomiar skuteczności,
- reklama natywna.

E-mail marketing (8 godz.)

- wprowadzenie pojęć,
- planowanie i testowanie kampanii,



- narzędzia do e-mail marketingu,
- segmentacja,
- dobre praktyki anty-SPAM,
- projektowanie e-mail marketingu.

Sklep internetowy (e-commerce) (8 godz.)

- rynek e-commerce,
- trendy, pojęcia,
- integracje, migracje danych,
- mCommerce,
- marketplace (Allegro, Amazon, eBay),
- metody płatności,
- logistyka.

Analityka internetowa (16 godz.)

- struktura Google Analytics,
- wskaźniki, interpretacja danych,
- atrybucja,
- definiowanie celów,
- mierzenie konwersji,
- warsztaty.

Strategie marketing automation (8 godz.)

- istota systemu,
- CRM,
- lead generation,
- lead nurturing,
- lead scoring,
- omnichannel,
- narzędzia i integracje.



User Experience w komunikacji (8 godz.)

- pojęcia podstawowe,
- heurystyki Nielsena,
- narzędzia UX,
- metody analizy UX.

Psychologia konsumenta (8 godz.)

- statystyki konsumenckie,
- decyzje konsumenckie i marketing,
- prawo Webera-Fechnera,
- informacje podprogowe,
- pamięć konsumencka,
- motywacje zakupowe.

Influencer Marketing (4 godz.)

- rola influencerów,
- dobór: influencer – content – target,
- rodzaje kampanii,
- narzędzia,
- zagrożenia.

Mobile Marketing (4 godz.)

- tworzenie aplikacji,
- aplikacje natywne i hybrydowe,
- optymalizacja www,
- SMS marketing,
- proximity marketing,
- internet rzeczy,
- analityka.

Display i Programmatic (8 godz.)

- display i programmatic



WordPress w marketingu (8 godz.)

- instalacja,
- wtyczki,
- landing page,
- integracje,
- WooCommerce.

SEO (8 godz.)

- Analiza słów i fraz,
- Budowa klustrów tematycznych,
- Analiza konkurencji,
- Analiza techniczna SEO,
- LinkBuilding,
- Budowa strategii SEO.

YouTube Marketing (8 godz.)

- Zasady dźwięku i obrazu,
- Typy contentu,
- Marka osobista.

Efektywność marketingu w sprzedaży (4 godz.)

- Analiza narzędzi wspierająca sprzedaż,
- Analiza skutecznych kampanii digital,
- Zasady synergii marketingu i sprzedaży w firmie.

Personal Branding na LinkedIn (8 godz.)

- Budowa profilu,
- Zasady publikacji treści,
- Algorytm LinkedIn,
- Fundamenty marki osobistej.



Podcasty w marketingu (4 godz.)

- Sprzęt,
- Scenariusz podcastu,
- Zasady nagrywania.

TikTok (4 godz.)

- Zasady algorytmu,
- Trendy,
- Typy treści.

X / Twitter (4 godz.)

- Trendy,
- Treści,
- Kampanie.

Instagram (4 godz.)

- Komunikacja statyczna,
- Komunikacja video,
- Marka osobista,
- Kreacje i content,
- Zasady budowy profilu.

Grafika i typografia (4 godz.)

- Zasady kreacji social media,
- Zasady kreacji display,
- Komunikacja wizualna w digital marketingu.

AI w marketingu (8 godz.)

- narzędzia AI w SEO,
- narzędzia AI w content marketingu.



Egzamin (2 godz.)

- test sprawdzający wiedzę po I i II semestrze.

Warunki przyjęcia

Aby zostać uczestnikiem studiów podyplomowych na Uniwersytecie WSB Merito, należy:

- mieć ukończone studia licencjackie, inżynierskie lub magisterskie,
- złożyć komplet dokumentów i spełnić wymogi rekrutacyjne,
- o przyjęciu decyduje kolejność zgłoszeń.

[Dowiedz się więcej](#)

Możliwości dofinansowania

- **Pierwsi zyskują najwięcej!** Im szybciej się zapiszesz, z tym większej zniżki skorzystasz.
- Oferujemy specjalne, **większe zniżki dla naszych absolwentów**.
- Możesz skorzystać z dofinansowania z **Bazy Usług Rozwojowych**.
- Funkcjonuje u nas **Program Poleceń**.
- Pracodawca może dofinansować Ci studia, otrzymując dodatkową zniżkę w ramach **Programu Firma**.
- Warto sprawdzić możliwości dofinansowania z **KFS**.

[Dowiedz się więcej](#)

Czego się nauczysz?

- Poznasz wszystkie narzędzia marketingu online – **social media, Google Ads, SEO, content marketing, e-mailing, video** i więcej.
- Nauczysz się **planować i realizować kampanie** – od ustalenia celów, przez przygotowanie strategii, po analizę wyników i optymalizację.
- Zdobędziesz umiejętności analityczne – poznasz **Google Analytics, techniki monitoringowe i mierzenie efektywności działań**.
- Opanujesz marketing w **e-commerce** – stworzysz skuteczny sklep online i nauczysz się działań m-commerce oraz na platformach typu Amazon czy Allegro.
- Rozwiniesz **kompetencje w automatyzacji** – CRM, generowanie leadów, segmentacja i prowadzenie kampanii omnichannel.
- Poznasz **zasady UX i psychologii konsumenta** – dowiesz się, co przyciąga uwagę i jak zwiększać zaangażowanie użytkowników.
- Nauczysz się **narzędzi praktycznych** – obsługi WordPressa, tworzenia landing page'y, podcastów, grafiki w marketingu czy działań na TikToku i LinkedIn.



- Zrealizujesz konkretne projekty – **zdobędziesz doświadczenie** przez warsztaty i przygotujesz własną mini-kampanię online.

Ceny

Dla Kandydatów

1 rok

1 rata	5760 zł (1 x 5760 zł)
2 raty	2880 zł (2 x 2880 zł)
10 rat	576 zł (10 x 576 zł)
12 rat	480 zł (12 x 480 zł)

Dla naszych absolwentów

1 rok

1 rata	5760 zł (1 x 5760 zł)
2 raty	2880 zł (2 x 2880 zł)
10 rat	576 zł (10 x 576 zł)
12 rat	480 zł (12 x 480 zł)

W oparciu o art. 80 ust. 3 ustawy z dnia 20 lipca 2018 r. Prawo o szkolnictwie wyższym i nauce uczelnia raz w roku akademickim zwiększa wysokość czesnego określonego w § 3 ust. 1 Umowy o wskaźnik równy wskaźnikowi wzrostu cen towarów i usług konsumpcyjnych za rok kalendarzowy poprzedzający rok, w którym dokonuje się waloryzacji, ogłoszony przez Prezesa Głównego Urzędu Statystycznego, łącznie nie więcej niż 30 % do czasu ukończenia studiów określonych w Umowie.