

E-commerce (studia online)

- Kierunek - studia podyplomowe

Online 2 semestry **OD PAŹDZIERNIKA**

Opis kierunku

Studia w formule online (synchronicznie)

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.

Lata 2020 – 2023 pokazały, że sprzedaż internetowa rozwija w bardzo szybkim tempie. Prognozy pokazują, że ten trend utrzyma się przez najbliższe lata. Dlatego tak ważne jest istnienie marki w Internecie. Na tych studiach nauczysz się, jak z sukcesem sprzedawać online. Kierunek E-commerce jest skierowany do osób, które chcą rozwinąć lub przenieść swój biznes do Internetu.

Kierunek e-commerce jest kierunkiem realizowanym w 100% online. Podczas 9 miesięcy nauki, słuchacze zdobędą praktyczne umiejętności sprzedaży i rozwoju marki w Internecie. Układając program studiów pomaga zrozumieć, że posiadanie dobrego produktu czy usługi to tylko część sukcesu. Obecność marki w Internecie, to szansa na sprzedaż naszych produktów i usług.

Studia e-commerce nauczą Cię, jak sukcesywnie sprzedawać online, jak również skutecznie docierać do klientów. Warsztaty prowadzone są przez praktyków, którzy w e-commerce mają olbrzymie doświadczenie, poparte wieloletnim doświadczeniem w branży.

Podczas studiów testowanych będzie wiele narzędzi, więc każdy będzie mógł z łatwością dopasować rozwiązania do własnego biznesu. Nasz program jest aktualizowany każdego roku, więc nasi wykładowcy pokażą jak stosować

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 bydgoszcz a studentem zawierana jest w formie pisemnej.

najnowsze trendy w sprzedaży internetowej.

Cel studiów

Podczas 9 miesięcy nauki słuchacze zdobędą praktyczne umiejętności sprzedaży i rozwoju marki w internecie. Studia nauczą słuchaczy, jak z sukcesem sprzedawać online, docierać do klientów, pokażą, jakie są zagrożenia i możliwości tej formy biznesu. Warsztaty prowadzone są przez praktyków, którzy w e-commerce mają olbrzymie doświadczenie, które zdobyli popełniając błędy, przed którymi uchronią słuchaczy tego kierunku. Podczas studiów testowanych będzie wiele narzędzi, więc każdy będzie mógł z łatwością dopasować rozwiązania do własnego biznesu.

Korzyści

Będiesz na bieżąco z trendami sprzedażowymi rynku e-commerce

Dowiesz się co zrobić, krok po kroku, by stworzyć własny biznes online

Poznasz skuteczne narzędzia do promowania własnej sprzedaży internetowej i zaistnienia w sieci

Zdobędziesz umiejętność zbudowania silnej marki online

Zobaczysz możliwości i zagrożenia wynikające z działania na tym rynku

Będiesz uczestniczył w zajęciach prowadzonych przez doświadczonych ekspertów znających i tworzących firmy na rynku e-commerce

Będiesz uczestniczył w zajęciach prowadzonych online, więc nie tracisz czasu na dojazdy na zajęcia.

Dla kogo?

specjaliści ds. sprzedaży
specjaliści ds. sprzedaży internetowej
specjaliści ds. e-commerce
pracownicy agencji PR
specjaliści ds. rozwoju rynków
specjaliści ds. marketingu internetowego
właściciele firm
menedżerowie

Program studiów

Program studiów podyplomowych na kierunku **E-commerce**.



Liczba miesięcy nauki:
9



Liczba godzin: **171**



Liczba zjazdów: **10**



Liczba semestrów: **2**

Wprowadzenie do e-commerce i geneza rozwoju marki w internecie (18 godz.)

Wizerunek firmy w sieci
Różnice między handlem tradycyjnym a e-commerce
Psychologia zachowań klienta w e-commerce
Ewolucja e-biznesu oraz współczesne trendy w e-commerce wywołane czynnikami zewnętrznymi
Rodzaje sprzedaży w e-commerce (B2B, B2C, C2C)
Rola urządzeń mobilnych w e-commerce

Strategie sprzedażowe w e-commerce (9 godz.)

Prezentacja modeli sprzedażowych w e-commerce
Omówienie wielkości rynków e-commerce, kluczowych technologii, które będą decydowały o trendach rozwojowych
Retail e-commerce, DTC e-commerce, DNVB e-commerce - omówienie modeli ze wskazaniem na obszary wejściowe poziomy konwersji, źródła pozyskiwania ruchu, kompetencje zespołu
Push i pull e-commerce, czyli przedstawienie różnic w modelach sprzedażowych między rynkami:

Europejskim, amerykańskim i rynkami wschodnimi (Azja)

Efektywne określanie KPI's (Key Performance Indicators) w strategii sprzedaży online

E-usługi z punktu widzenia e-commerce (18 godz.)

Strony internetowe jako narzędzie marketingu i e-commerce - przykłady platform przyjaznych e-commerce; omówienie środowisk: eMarket, Wordpress (WooCommerce) oraz innych (open source, SaaS, dedicated)

Dokonywanie sprzedaży za pomocą poczty elektronicznej – e-mail, Newsletter, vouchery, reklama i inne

E-konsument - Planowanie user experience w sklepie internetowym

Lejek zakupowy w e-commerce z punktu widzenia e-konsumenta – etapy procesu zakupowego w sklepie internetowym

SEO w e-commerce i rozwoju e-biznesu (9 godz.)

Rola pozycjonowania biznesu w Internecie w kontekście sprzedażowym

Rola SEO w kontekście świadomości marki

Onsite i offsite SEO – techniczne aspekty optymalizacji wizerunku biznesu w internecie - Meta Description, Meta Keywords i inne

Narzędzia w SEO dla e-commerce – przykładowe platformy. Pozycjonowanie oraz istota efektywnego rozwoju bloga w e-commerce

Strategia i istota pozyskiwania linków w e-commerce

Techniki budowy treści w oparciu o korelację w wynikach organicznych

Pozyskiwanie ruchu do e-commerce z wyszukiwarki YouTube

Lejek sprzedażowy z SEO i priorytetyzacja w pozyskiwaniu ruchu do strony głównej, widoków kategorii i produktów

Google AdWords (Google Ads) i Facebook Ads – reklama Pay Per Click (18 godz.)

Geneza reklamy PPC w silnikach wyszukiwania oraz istota efektywnego wykorzystania danych

Spektrum zastosowań reklamy PPC i jej funkcjonalność

Charakterystyka największych platform PPC oraz efektywny wybór strategii marketingowej

Zasady funkcjonowania kampanii reklamowych w systemie PPC

Efektywne kierunkowanie reklamy PPC w zależności od celu kampanii. Struktura kampanii reklamowych w systemie PPC w zależności od potrzeb klienta

Kluczowe umiejętności w budowaniu kampanii PPC

Efektywne obieranie celów w reklamie PPC – Digital KPI's

Narzędzia do budowy i analizy efektywności kampanii marketingowych w systemie PPC

Procesy logistyczne w e-commerce – efektywne zarządzanie e-biznesem (18 godz.)

Ryzyka zakłóceń procesów logistycznych w e-commerce

Automatyzacja i innowacja w procesach logistycznych e-commerce – modelowanie łańcucha dostaw oraz optymalizacja WMS (magazynowy system informatyczny)

Sposoby mierzenia efektywności procesów w logistyce e-commerce

Rynek operatorów logistycznych w Polsce oraz możliwości współpracy

Warianty umowne współpracy z operatorem logistycznym

Ryzyka i korzyści ze współpracy z operatorem logistycznym

Problematyka oraz ryzyko w logistyce zwrotów w e-commerce

Optymalizacja i automatyzacja procesu zwrotów w e-commerce

Kalkulacja kosztów procesowania zwrotów

Analiza rynku i konkurencji w e-biznesie (9 godz.)

Analiza rynku i konkurencji w e-biznesie

Strategia analizy rynku w zależności od branży

Znaczenie danych w analizie rynku i planowaniu rozwoju biznesu online

Pięcioetapowa analiza konkurencji w e-commerce

Analiza, identyfikacja oraz interpretacja zebranych danych z punktu widzenia strategii rozwoju Twojego biznesu online

PR w marketingu internetowym – kreowanie wizerunku marki w sieci (54 godz.)

Budowanie silnej marki i efektywnej strategii komunikacji online

Copywriting Sprzedażowy i Storytelling w e-commerce, czyli treści które sprzedają

Rola mediów społecznościowych w budowaniu silnej marki online

Analiza danych na potrzeby e-commerce z perspektywy kreowania wizerunku online
Umiejętność planowania, organizowania i realizowania działań z zakresu marketingu internetowego, a także dokonywania oceny ich skuteczności
Marketing a etyka i moralność

Aspekty prawne w e-commerce (9 godz.)

RODO
Polskie i europejskie regulacje prawne
Prawa autorskie
Ochrona wizerunku
Regulamin sklepu internetowego

Wprowadzenie do AI w e-commerce (9 godz.)

Podstawowe pojęcia sztucznej inteligencji i jej roli w handlu elektronicznym. Przegląd różnych zastosowań AI w e-commerce, takich jak personalizacja, analiza danych klienta i automatyzacja obsługi klienta.

Rozumienie danych w e-commerce za pomocą AI: Podstawy gromadzenia i analizy danych w e-commerce. Jak AI pomaga w przetwarzaniu dużych ilości danych, identyfikowaniu wzorców zakupowych i dostarczaniu wglądów, które mogą pomóc w podejmowaniu lepszych decyzji biznesowych.

SEO w e-commerce z wykorzystaniem AI: Wprowadzenie do optymalizacji dla wyszukiwarek internetowych (SEO) i roli AI w automatyzacji analizy słów kluczowych, optymalizacji treści i monitoringu wyników SEO. Jak początkujący mogą wykorzystywać proste narzędzia AI do poprawy widoczności ich sklepu internetowego.

Forma zaliczenia



Projekt

Wykładowcy

Paweł Tkaczyk

Jak sam twierdzi – zarabia na życie opowiadaniem historii. Buduje silne marki – pracuje m.in. z Agorą, Grupą Allegro, wieloma mniejszymi firmami. Doradza startupom i innym przedsiębiorstwom – jako mentor np. podczas Startup Weekend czy Startup Fest. Dzieli się wiedzą – pisze blog o budowaniu marki, popęłił trzy książki: „Zakamarki marki”, „Grywalizacja” oraz „Narratologia”. Prowadzi szkolenia z marketingu, brandingu, social media... Kocha literki niemal w każdej – poza Comic Sans – formie.

Ewa Baryła

Opiekun merytoryczny kierunków „E-commerce” oraz „Akademia menadżera sprzedaży”. Właściciel firmy szkoleniowej WEM consulting, trener i handlowiec. Od dekady tworzy i prowadzi warsztaty dla firm działających na terenie całego kraju, m.in. z tematyki sprzedaży i negocjacji. Jako certyfikowany konsultant FACET5 przeprowadza również testy osobowościowe, dzięki którym klienci wykorzystują własny potencjał do zwiększenia efektywności. Specjalista ds. szkoleń online i blended learningu, dbający o proces i warsztatowy sposób prowadzenia zajęć w sieci.

Adrian Pakulski

CEO agencji SEO Paq Studio i współwłaściciel spółki e-commerce'owej z branży motocyklowej Enduro7. Od 9 lat zajmuje się SEO i pozycjonowaniem w Google ze szczególnym uwzględnieniem e-commerce. Odpowiedzialny za budowę strategii pozyskiwania ruchu z wyszukiwarek dla firm B2B, B2C oraz techniczne SEO. Przedwdrożeniowy konsultant sklepów internetowych na Prestashop i WooCommerce.

Absolwent Politechniki Koszalińskiej i Akademii Górniczo-Hutniczej w Krakowie na kierunku Marketing Internetowy.

Anita Walkowska

Absolwentka studiów wyższych z dziedziny zarządzania, specjalista ds marketingu internetowego, certyfikowany partner Google, konsultant, coach. Łączy kreatywność z wieloletnią praktyką w tworzeniu, rozwijaniu i prowadzeniu skutecznych strategii marketingu cyfrowego w zakresie szeroko pojętego pozycjonowania oraz UX/UI w różnych kanałach.

Pracuje jako SEO Executive dla agencji marketingowej w Wielkiej Brytanii, obsługując klientów z branż luksusowej, e-Commerce oraz sprzedażowo-handlowej. Od prawie 10 lat prowadzi również własną działalność wspierającą rozwój

przedsiębiorstw w Europie i na świecie dostarczając wysokiej jakości digital content, przeprowadzając audyty marketingowe oraz tworząc i prowadząc strategie marketingowe w mediach społecznościowych i na stronach internetowych.

Biegła w tworzeniu i wdrażaniu skutecznych kampanii zorientowanych na klienta, mających na celu poprawę wizerunku marki, jej obecności i dostępności na rynku światowym, a także budowania wizerunku marki zarówno w mediach tradycyjnych jak oraz cyfrowych.

Profesjonalny fotograf z pasją i oddaniem w dostarczaniu wysokiej jakości zdjęć do użytku prywatnego i komercyjnego.

Michał Kukliński

Od kilku lat z powodzeniem działa w branży SEO, obecnie jako CEO Agencji Marketingowej Efectownia. Zajmuje się tam szeroko rozumianym marketingiem internetowym. W swoich działaniach stawia na kompleksowość, oferując swoim klientom pozycjonowanie stron www, prowadzenie profili w social mediach, płatnych kampanii reklamowych, audytów, usługi copywritingu. Wyróżnia go terminowość i zaangażowanie. Na swoim koncie ma liczne publikacje i e-booka. Zaimplementowanie systemu pracy z książki „Praca głęboka” Cala Newporta” stanowiło jeden z ważnych kroków w jego karierze.

Marcin Kuna

Absolwent studiów wyższych zaawansowanego marketingu w Wielkiej Brytanii, specjalista ds. Marketingu Internetowego, obecnie w końcowej fazie studiów doktorskich w zakresie marketingu i ekonomii ze specjalizacją w marketingu w mediach społecznościowych, konsultant i analityk z zamiłowaniem do tematyki cyfryzacji i automatyzacji firmy.

Współzałożyciel cyfrowej agencji marketingowej w Wielkiej Brytanii obsługującej klientów w Europie i Azji na rynkach: retail, e-commerce, medycyny estetycznej, telekomunikacji i innych.

Ma na swoim koncie ponad dziesięcioletnie doświadczenie w zakresie marketingu cyfrowego po stronie agencji interaktywnych. Współpracował z takimi markami jak Discovery Channel, Real czy Laura Ashley.

Tematyka pracy doktorskiej – zaufanie do marki w reklamie w mediach społecznościowych.

Damian Kołata

E-Commerce Operations Director na Polskę i Europę Wschodnią w firmie Fiege. Posiada kilkunastoletnie doświadczenie w zarządzaniu łańcuchem dostaw w międzynarodowym środowisku. Absolwent Uniwersytetu Mikołaja Kopernika w Toruniu, Uniwersytetu Ekonomicznego w Poznaniu oraz Akademii Leona Koźmińskiego w Warszawie. Pomysłodawca jednego z pierwszych ukraińskich sklepów internetowych. W 2019 r. wspierał w Polsce projekt otwarcia centrum dystrybucyjnego dla największej europejskiej internetowej platformy modowej. Odpowiada za operacje logistyczne w magazynach o powierzchni prawie czterdziestu boisk piłkarskich, na których zatrudnienie

przewyższa liczbę mieszkańców Szklarskiej Poręby.

Partnerzy kierunku



Special promotion for candidates.

Nie czekaj, zapisz się online. Pierwsi korzystają najwięcej!

Zapisując się do 27 maja, zyskujesz 1200 zł, dzięki:

800 zł zniżki w czesnym rozliczanej przez cały okres studiów,
proporcjonalnie do wybranego systemu ratalnego,

400 zł dzięki zwolnieniu z opłaty wpisowej.

do 27 maja

czesne już od

237 zł ~~271 zł~~

miesięcznie

Ceny dla kandydatów

Studia to inwestycja, która się zwraca

Na Uniwersytecie WSB Merito Bydgoszcz 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 zaowocują w biznesie. Wybierz studia podyplomowe na Uniwersytecie WSB Merito Bydgoszcz 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
1 rata	1 rok	5800 zł 6600 zł

	Rok nauki	Czesne
2 raty	1 rok	2900 zł 3300 zł

	Rok nauki	Czesne
10 rat	1 rok	580 zł 660 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 bydgoszcz a studentem zawierana jest w formie pisemnej.

	Rok nauki	Czesne
12 rat	1 rok	483 zł 550 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 bydgoszcz a studentem zawierana jest w formie pisemnej.

Ceny dla absolwentów WSB i WSB Merito

Studia to inwestycja, która się zwraca

Na Uniwersytecie WSB Merito Bydgoszcz 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 zaowocują w biznesie. Wybierz studia podyplomowe na Uniwersytecie WSB Merito Bydgoszcz 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
1 rata	1 rok	5600 zł 6600 zł

	Rok nauki	Czesne
2 raty	1 rok	2800 zł 3300 zł

	Rok nauki	Czesne
10 rat	1 rok	560 zł 660 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 bydgoszcz a studentem zawierana jest w formie pisemnej.

	Rok nauki	Czesne
12 rat	1 rok	466 zł 550 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 bydgoszcz a studentem zawierana jest w formie pisemnej.