



UNIWERSYTET WSB **MERITO**
CHORZÓW KATOWICE

wcześniej
Wyższa Szkoła
Bankowa

Marketing i zarządzanie sprzedażą

STUDIA I STOPNIA - SPECJALNOŚĆ

Forma: Niestacjonarne • Stacjonarne

Sposób realizacji: Hybrydowe • Hybrydowe popołudniowe

Cechy: Studia I stopnia licencjackie • Od października • Polski

Miasto: Chorzów/Katowice



Czego się nauczysz?

- Zrozumiesz zasady tworzenia **skutecznych strategii marketingowych**, które przyciągają uwagę klientów.
- Poznasz techniki **zarządzania zespołem sprzedażowym**, które wspierają realizację celów biznesowych.
- Opanujesz metody analizy danych w celu **prognozowania wyników sprzedaży** i oceny efektywności działań.
- Zdobędziesz umiejętności w **budowaniu relacji z klientami**, co przekłada się na ich lojalność.
- Nauczysz się wykorzystywać **nowoczesne narzędzia marketingowe**, w tym media społecznościowe.
- Poznasz mechanizmy tworzenia kampanii **marketingowych nastawionych na wyniki**, które zwiększają przychody firmy.

Praca dla Ciebie

- Możesz zostać **specjalistą ds. marketingu**, odpowiedzialnym za planowanie i realizację strategii.
- Znajdziesz zatrudnienie jako **kierownik działu sprzedaży**, zarządzając zespołem sprzedawców oraz przedstawicieli handlowych.
- Podejmiesz pracę jako **analityk rynku**, pomagając firmom zrozumieć potrzeby klientów.
- Zostaniesz **menedżerem projektów marketingowych**, nadzorującym działania promocyjne firmy.
- Będziesz pracować jako **specjalista ds. obsługi klienta**, budując pozytywne relacje z klientami.
- Rozwiniesz swoją karierę jako **doradca biznesowy**, wspierając przedsiębiorstwa w rozwoju sprzedaży.

Program studiów

Praktyczne studia

Uczymy tak, aby jak najlepiej przygotować Cię do rzeczywistych wyzwań, z jakimi spotkasz się w pracy zawodowej.

- **Projekty grupowe** – realne problemy biznesowe.
- **Symulacje** – decyzje w warunkach rynkowych.
- **Staże i praktyki** – doświadczenie w firmach.
- **Wykłady z praktykami** – eksperci z rynku.



- **Nowoczesne narzędzia** – aktualne technologie.
- **Case studies** – analiza realnych przypadków.

Wybrane zajęcia kierunkowe:

- Zachowania organizacyjne
- Zarządzanie finansami przedsiębiorstw
- Zarządzanie jakością
- Zarządzanie projektami
- Zarządzanie zasobami ludzkimi
- Marketing i badania marketingowe
- Statystyka i ekonometria
- Systemy informatyczne w zarządzaniu
- Rachunkowość finansowa
- Matematyka
- Mikroekonomia
- Nauka o organizacji
- Ochrona własności intelektualnej
- Podstawy finansów
- Podstawy komunikacji
- Podstawy prawa
- Podstawy psychologii

Wybrane zajęcia specjalnościowe:

- Prognozowanie sprzedaży produktów i usług
- Strategie sprzedaży
- Psychologia reklamy i konsumenta
- Strategie marketingowe
- Podstawy prawa dla menedżera sprzedaży i marketingu
- Controlling marketingowy



- E-commerce
- Zarządzanie marką
- Przedsiębiorczość - gra biznesowa

Nauka języka obcego

Na studiach stacjonarnych:

- 360 godzin nauki języka obcego (90 godz. na semestr) od 1 do 4 semestru.

Na studiach niestacjonarnych:

- 90 godzin nauki jednego języka obcego (45 godz. na semestr) w 3 i 4 semestrze.

Do wyboru: angielski, niemiecki, hiszpański.

Praktyki i staże

Praktyki studenckie to ważny element studiów. Studenci studiów licencjackich oraz jednolitych studiów magisterskich realizują **960 godzin praktyk** (24 tygodnie), zdobywając doświadczenie zawodowe. Jeśli pracujesz w zawodzie zgodnym z kierunkiem studiów, możesz zaliczyć praktyki na podstawie zatrudnienia. W trakcie studiów masz też szansę na płatny staż. Programy stażowe przygotowują pracodawcy, z którymi współpracujemy, dostosowując wymagania do stanowisk, co ułatwia pierwsze kroki zawodowe.

Sposób zaliczenia studiów

Tworzysz w zespole projekt dyplomowy, który rozwiązuje praktyczny lub teoretyczny problem związany z Twoim kierunkiem. Badając literaturę i przeprowadzając własne analizy, pracujesz nad autorską propozycją rozwiązania problemu. Wszystko, czego nauczysz się podczas studiów, pozwala Ci na stworzenie profesjonalnej pracy opartej na realnych danych i działaniach. by uzyskać tytuł licencjata, taki projekt musisz obronić przed komisją. To Ty wyznaczasz kierunek swojego projektu!

Zasady rekrutacji

- Studentem studiów I stopnia (licencjackich lub inżynierskich) na Uniwersytecie WSB Merito możesz zostać po ukończeniu szkoły średniej, zdaniu matury i odebraniu świadectwa dojrzałości. O przyjęciu na studia decyduje kolejność zgłoszeń oraz złożenie kompletu dokumentów i spełnienie wymogów wynikających z zasad rekrutacji.

Stypendia i zniżki

- Na studiach I stopnia i jednolitych magisterskich możesz skorzystać z Programu Very Important Student (VIS) i studiować pierwszy semestr nawet za darmo.
- Możesz otrzymać te same stypendia, co studenci uczelni publicznych, w tym naukowe, sportowe, socjalne i zapomogi.



[Dowiedz się więcej](#)

- Dodatkowo, elastyczny system opłat pozwala Ci wybrać, w ilu ratach chcesz opłacać czesne. [Dowiedz się więcej](#)

Ceny

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 o 30 % do czasu ukończenia studiów określonych w Umowie.

Wykładowcy

dr Daniel Dulęba

- Specjalizuje się w badaniach nad kreacją wartości oraz projektowaniem i optymalizacją modeli biznesu w sektorze ochrony zdrowia. Interesuje się także koncepcją zarządzania opartego na dowodach.
- Specjalista w sektorze farmaceutycznym, zajmujący się zarządzaniem strategicznym i rozwojem sprzedaży. Łączy wiedzę branżową z praktyką biznesową, wspierając wzrost organizacji.
- Współautor książki "TRAKTAT o zasadach zarządzania dowodowego - przyszłość zarządzania".
- Wyróżnia się biegłością w wykorzystaniu narzędzi stosowanych w systematycznych przeglądach literatury, co pozwala mu rzetelnie analizować i syntetyzować wyniki badań naukowych.

mgr Dariusz Jeziorski

- Prawnik i menedżer z doświadczeniem w zarządzaniu. Licencjonowany zarządca i pośrednik nieruchomości, pełnił funkcje prezesa zarządu, prokurenta i likwidatora.
- Posiada 16 lat doświadczenia w zarządzaniu placówką bankową oraz budowaniu i kierowaniu zespołami. Przez 9 lat zarządzał spółkami prawa handlowego jako dyrektor handlowy i prezes zarządu.
- Posiada wiedzę popartą praktyką w zakresie prawa cywilnego, handlowego, bankowego, zabezpieczania i dochodzenia należności, kredytów i gwarancji bankowych, zasad i technik negocjacji.
- Absolwent Wydziału Prawa i Administracji Uniwersytetu Śląskiego w Katowicach. Ukończył Podyplomowe Studium Bankowości w Szkole Głównej Handlowej oraz studia podyplomowe na Uniwersytecie Śląskim.

mgr Mariusz Rutke

- Ekspert i praktyk w zakresie rachunkowości, controllingu oraz narzędzi IT w biznesie. Prowadzi szkolenia z rachunkowości, sprawozdawczości finansowej i controllingu.
- Doświadczenie zawodowe zdobywał w centrali ING Banku Śląskiego, a także na stanowisku



analityka finansowego oraz prowadząc firmę specjalizującą się w rozwiązaniach informatycznych dla biznesu.

- Autor licznych artykułów i wypowiedzi prasowych z obszaru finansów i rachunkowości m.in. dla dziennika "Rzeczpospolita", miesięcznika "Bank", interia.pl, money.pl.
- Od 2010 roku wykładowca Wyższej Szkoły Bankowej, obecnie Uniwersytetu WSB Merito. Posiada wieloletnie doświadczenie akademickie i zaangażowanie w pracę dydaktyczną.