



UNIWERSYTET WSB **MERITO**
CHORZÓW KATOWICE

wcześniej
Wyższa Szkoła
Bankowa

Marketing i sprzedaż

STUDIA II STOPNIA - KIERUNEK

Forma: Niestacjonarne

Sposób realizacji: Hybrydowe

Cechy: Studia II stopnia • Od października • Polski • W partnerstwie

Miasto: Chorzów/Katowice



Czego się nauczysz?

- Poznasz nowoczesne techniki reklamy oraz **narzędzia marketingowe**, które ułatwią analizowanie danych i automatyzację procesów sprzedaży.
- Zdobędziesz wiedzę na temat **marketingu międzynarodowego**, przygotowując się do prowadzenia działań promocyjnych na globalnym rynku.
- Rozwiniiesz umiejętności w obszarze **neuromarketingu** i design thinking, co pozwoli Ci projektować kreatywne kampanie reklamowe.
- Nauczysz się wykorzystywać nowoczesne technologie, takie jak **rzeczywistość rozszerzona**, w obsłudze klienta oraz prezentacji produktów.
- Poznasz strategie budowania relacji w sektorach **B2B i B2C**, łącząc cele biznesowe z długotrwałymi relacjami z klientami.
- Dowiesz się, jak skutecznie zarządzać marką i opracowywać **strategie marketingowe**, oparte na analizie najnowszych trendów konsumenckich.

Praca dla Ciebie

- Znajdziesz zatrudnienie w agencjach kreatywnych, specjalizujących się w **projektowaniu kampanii reklamowych**.
- Pracujesz w firmach IT, wdrażając **strategiczne rozwiązania marketingowe** dla nowych technologii.
- Rozwijasz karierę w działach sprzedaży, prowadząc **działania promocyjne i handlowe**.
- Zatrudniasz się w sektorze ecommerce, gdzie będziesz zajmować się **digital marketingiem**.
- Masz możliwość pracy w przedsiębiorstwach zajmujących się **marketingiem międzynarodowym**.
- Pracujesz jako specjalista ds. **psychologii sprzedaży**, wykorzystując wiedzę o zachowaniach konsumentów.

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:

- Strategie marketingowe
- Business intelligence
- Forecasting w marketingu i sprzedaży
- Narzędzia informatyczne w zarządzaniu projektami
- Marketing i sprzedaż B2B
- Marketing międzynarodowy
- Marketing społeczny
- Nowoczesne techniki reklamy
- Nowoczesne zarządzanie marką
- Zarządzanie procesami
- Finanse i księgowość w przedsiębiorstwie usługowym i handlowym

Wybrane zajęcia specjalnościowe:

- Projektowanie usług marketingowych
- Zarządzanie kreatywnymi zespołami
- Kompleksowe kampanie reklamowe i komunikacyjne
- Wywieranie wpływu i perswazja w sprzedaży
- Strategie marek
- Reklama w erze cyfrowej
- Design thinking, product design
- Neuromarketing
- Design thinking, product design
- Systemy CRM i logistyczna obsługa klienta



Rozwijaj kompetencje językowe na studiach II stopnia

- Podczas studiów realizujesz jeden przedmiot kierunkowy w języku angielskim. Na kierunku marketing i sprzedaż jest to **Business intelligence**.
- W 4. semestrze obowiązkowo zrealizujesz przedmiot w języku angielskim, dostosowany do wybranej specjalności.
- Dodatkowo możesz wybrać dwa kolejne przedmioty w tym języku – wykładowy i ćwiczeniowy.
- To świetna okazja, aby rozwijać kompetencje językowe i zdobywać wiedzę w międzynarodowym kontekście.

Praktyki i staże

Praktyki zawodowe to ważny element studiów. Studenci studiów magisterskich realizują **480 godzin praktyk w całym toku studiów**, 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.

To kierunek dla osób, które:

- mają zdolności przywódcze i chciałyby w przyszłości zostać menedżerami,
- interesują się mechanizmami psychologii zarządzania,
- są dobre w organizowaniu i planowaniu,
- mają analityczny umysł i dobrze radzą sobie z naukami ścisłymi.

Partnerzy kierunku



BRAND24

35
lat
razem



**BUSINESS
CONSULTING**



Investcare
Grupa Farmaceutyczna



K PUNKT
KRYTYCZNY



SENUTOSOTE

Zasady rekrutacji

- Studentem studiów II stopnia (magisterskich) na Uniwersytecie WSB Merito możesz zostać po ukończeniu studiów I stopnia (licencjackich lub inżynierskich). O przyjęciu na studia decyduje kolejność zgłoszeń oraz złożenie kompletu dokumentów i spełnienie wymogów wynikających z zasad rekrutacji.

[Dowiedz się więcej](#)

Stypendia i zniżki

- Możesz otrzymać te same stypendia, co studenci uczelni publicznych, w tym naukowe, sportowe, socjalne i zapomogi.
- Dodatkowo, elastyczny system opłat pozwala Ci wybrać, w ilu ratach chcesz opłacać czesne. [Dowiedz się więcej](#)

Ceny

Dla Kandydatów

Czesne stopniowane		Czesne równe	
Studia niestacjonarne			
1 rok	463 zł 505 zł (12 x 463 zł) Najniższa cena z ostatnich 30 dni: 505zł	1 rok	553 zł 595 zł (12 x 553 zł) Najniższa cena z ostatnich 30 dni: 595zł
2 rok	830 zł 880 zł (10 x 830 zł) Najniższa cena z ostatnich 30 dni: 880zł	2 rok	650 zł 700 zł (10 x 650 zł) Najniższa cena z ostatnich 30 dni: 700zł

Dla naszych absolwentów

Czesne stopniowane		Czesne równe	
Studia niestacjonarne			
1 rok	446 zł 505 zł (12 x 446 zł) Najniższa cena z ostatnich 30 dni: 505zł	1 rok	536 zł 595 zł (12 x 536 zł) Najniższa cena z ostatnich 30 dni: 595zł
2 rok	810 zł 880 zł (10 x 810 zł) Najniższa cena z ostatnich 30 dni: 880zł	2 rok	630 zł 700 zł (10 x 630 zł) Najniższa cena z ostatnich 30 dni: 700zł

Dla kandydatów z zagranicy

Czesne równe
Studia niestacjonarne



Czesne równe	
1 rok	553 zł 595 zł (12 x 553 zł) Najniższa cena z ostatnich 30 dni: 595zł
2 rok	650 zł 700 zł (10 x 650 zł) Najniższa cena z ostatnich 30 dni: 700zł

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.

Specjalności na kierunku Marketing i sprzedaż

Marketing w cyfrowej transformacji

Form: Niestacjonarne

Sposób realizacji: Hybrydowe

Digital marketing

Form: Niestacjonarne

Sposób realizacji: Hybrydowe

Agencja kreatywna - organizacja i zarządzanie

Form: Niestacjonarne

Sposób realizacji: Hybrydowe

Psychologia sprzedaży

Form: Niestacjonarne

Sposób realizacji: Hybrydowe

Sprzedaż i marketing B2B

Form: Niestacjonarne

Sposób realizacji: Hybrydowe

Wykładowcy

mgr Bogumiła Urban, Menedżer kierunku

- Posiada 30-letnie doświadczenie na stanowiskach zarządczych w różnych sektorach gospodarki, w tym w branży lotniczej, reklamowej oraz w szkolnictwie wyższym.
- Organizatorka licznych wyjazdów studyjnych do uniwersytetów w Europie i na całym świecie, dzięki którym uczestnicy mogli zdobywać wiedzę, doświadczenie oraz nawiązywać międzynarodowe kontakty.



- Odpowiadała za rozwój marketingu w Międzynarodowym Porcie Lotniczym Katowice jako dyrektor ds. promocji, analiz i rozwoju. Pełniła także funkcję dyrektora handlowego w agencjach reklamowych.

dr hab. Magdalena Ankiel

- Specjalizuje się w zarządzaniu produktem, marką i opakowaniem. Prowadzi badania nad zachowaniami konsumentów oraz rozwojem innowacji produktowych, łącząc teorię z praktyką biznesową.
- Doświadczony ekspert z zakresu projektowania designu opakowań z punktu widzenia wartości komunikacyjnej produktu.
- Autorka publikacji dotyczących wartości komunikacyjnej opakowań, zachowań konsumentów na rynku kosmetycznym, innowacji opakowaniowych w gospodarce cyrkularnej.
- Wyróżnia się biegłością w analizie danych z wykorzystaniem narzędzi statystycznych, co pozwala jej rzetelnie interpretować wyniki badań i wspierać procesy decyzyjne.

dr Danuta Babińska

- Na uczelni koncentruje się na tematyce inteligencji kulturowej w organizacjach, komunikacji międzykulturowej oraz CSR, ze szczególnym uwzględnieniem korporacji międzynarodowych.
- Od ponad 20 lat prowadzi zajęcia ze studentami reprezentującymi różne kraje i kultury. Dzięki temu rozwija kompetencje międzykulturowe i wzbogaca doświadczenia dydaktyczne.
- Specjalistka w obszarze budowania bezpieczeństwa psychologicznego w zespołach, odkrywania Ról Zespołowych i facylitowania spotkań zespołów.
- Poprzez połączenie doświadczenia coachingowego i trenerskiego z podejściem międzykulturowym wspiera zespoły, których członkowie wywodzą się z różnych kultur i pokoleń.

prof. dr hab. inż. Adam Jabłoński

- Profesor nauk społecznych w dyscyplinie nauki o zarządzaniu i jakości, wiceprezes zarządu OTTIMA plus Sp. z o.o. w Katowicach oraz ekspert Polskiej Komisji Akredytacyjnej.
- Doświadczony naukowiec, przedsiębiorca, doradca oraz ekspert i analityk biznesu. Członek zespołu naukowego działającego zgodnie ze standardami Evidence-Based Management (EBM).
- Autor licznych analiz i ekspertyz zarządczych, technicznych oraz ekonomicznych w różnych sektorach gospodarki. Kierownik Jakości Akredytowanej Jednostki Inspekcyjnej (ASBO) OTTIMA plus Sp. z o.o.
- Doświadczony szkoleniowiec, kierownik i realizator wielu projektów związanych z budową nowoczesnych metod i koncepcji zarządzania, strategii oraz modeli biznesu w różnych sektorach gospodarki.

dr Karolina Pasula

- Doktor nauk społecznych w dyscyplinie ekonomia i finanse.



- Posiada ponad 10-letnie doświadczenie w pracy zawodowej w branży finansowo-księgowej.
- W życiu zawodowym pasjonuje się rachunkowością podatkową i międzynarodową, wyceną aktywów biologicznych i produktów rolnych, standaryzacją rachunkowości, sprawozdawczością finansową.
- Jest autorką i współautorką publikacji naukowych, w szczególności z zakresu rachunkowości rolniczej.

dr Agata Jakubowska

- Zajmuje się instytucjami finansowymi i zaufania publicznego oraz komunikacją, w tym PR-em, marketingiem społecznym i reklamą.
- Doświadczona wykładowczyni i autorka licznych publikacji naukowych. Angażuje się w badania zgodne ze swoją specjalizacją.
- Autorka publikacji dotyczących PR-u, komunikacji i reklamy.
- Posiada kreatywność, doświadczenie w kierowaniu i pracy w zespole, ukończyła liczne szkolenia z komunikacji oraz zna język angielski.

dr inż. Agnieszka Kurc-Lisiecka

- Doktor nauk technicznych w dyscyplinie inżynieria materiałowa, od ponad 15 lat łączy działalność naukową z praktyką przemysłową.
- Ma w dorobku ponad 100 publikacji naukowych w renomowanych czasopismach oraz kilka patentów wdrożonych w przemyśle w obszarze spawalnictwa, obróbki materiałów i technologii produkcji.
- Adiunkt na UWSB Merito w Poznaniu, mentorka 80+ prac dyplomowych, specjalistka w logistyce i inżynierii zarządzania, trenerka symulacji biznesowych Revas oraz systemów SAP, Comarch XL i FlexSim.
- Działa w sektorze B+R jako ekspert zewnętrzny NCBR i NOT, doradca techniczny w firmach przemysłowych oraz kierownik projektów badawczo-rozwojowych.

mgr Martyna Duda

- Zajmuje się pracą w języku UML i wpływem jakości interfejsu użytkownika, projektowaniem UX/UI oraz rozwiązaniami z obszaru Business Intelligence.
- Prowadzi szkolenia z modelowania aplikacji komputerowych ze szczególnym naciskiem na pracę w języku UML oraz szkolenia z zakresu UX/UI.
- Zamodelowała i zaprojektowała stronę internetową oraz aplikację mobilną faktoringową dla banku PKO.
- Projektuje interfejsy użytkownika dla aplikacji WWW, analizuje jakość interfejsów i przeprowadza refaktoring serwisów, przygotowuje wygląd UI oraz optymalizuje wymagania.



mgr Dariusz Jaszcz

- Specjalista PR i marketingu, zainteresowany content marketingiem, storytellingiem, grywalizacją, marketingiem doświadczeń oraz neuromarketingiem.
- Właściciel Agencji Marketingowej Lizard, inicjator platformy edukacyjnej i cyklu konferencji Dialog Możliwości. Organizuje konferencje i eventy biznesowe, opiekuje się kołem naukowym.
- Autor licznych publikacji branżowych, wspiera działania NGO, prowadzi treningi TUS i bada wpływ neuropsychologii na decyzje zakupowe.
- Praktyk PR i trener komunikacji z doświadczeniem w organizacji wydarzeń oraz pracy jako wykładowca akademicki.

dr Joanna Staszewska

- Doświadczenie menedżerskie 25 lat, zarządzanie strategiczne, modele biznesu, transformacje, restrukturyzacje i reorganizacje w przemyśle zbrojeniowym, energetyce, górnictwie i ciepłownictwie.
- Pełnił funkcje w organach spółek (RN, prezes), licencjonowany doradca restrukturyzacyjny, dyrektor programów i kierownik projektów, lider zespołów kilkudziesięciu projektów w dużej korporacji.
- Zainteresowania obejmują strategie rozwoju, transformacje, restrukturyzacje i reorganizacje, modele biznesu i ich odporność, zrównoważony rozwój, zarządzanie projektami i procesami oraz technologie OZ
- Opracował autorski system oceny odporności modelu biznesu z użyciem zrównoważonej karty wyników i wdrożył go w przedsiębiorstwie energetycznym.