



UNIWERSYTET WSB **MERITO**
CHORZÓW KATOWICE

wcześniej
Wyższa Szkoła
Bankowa

Menedżer marketingu i sprzedaży

STUDIA II STOPNIA - SPECJALNOŚĆ

Forma: Niestacjonarne

Sposób realizacji: Hybrydowe

Cechy: Studia II stopnia • Od października • Polski

Miasto: Chorzów/Katowice



Czego się nauczysz?

- Poznasz techniki i narzędzia **promocji i nowoczesnego marketingu**, co pozwoli Ci skutecznie realizować strategie sprzedażowe.
- Zdobędziesz umiejętności analizy **zachowań, emocji i postaw nabywców**, co umożliwi Ci lepsze dopasowanie ofert do klientów.
- Rozwiniiesz zdolności w zakresie **komunikacji interpersonalnej**, niezbędne w negocjacjach i budowaniu relacji z klientami.
- Poznasz zasady budowy i realizacji **strategii marketingowych**, w tym zarządzania produktami i budowy marki.
- Dowiesz się, jak efektywnie prowadzić **badania rynkowe i marketingowe**, aby tworzyć przewagi konkurencyjne.
- Opanujesz nowoczesne narzędzia i techniki sprzedaży, takie jak **e-handel i merchandising**, zwiększając efektywność działań.

Praca dla Ciebie

- Zatrudnisz się jako menedżer ds. **marketingu**, odpowiedzialny za tworzenie i realizację strategii marketingowych.
- Podejmiesz pracę jako menedżer ds. **sprzedaży**, kierując zespołami handlowymi i zwiększając wyniki sprzedaży.
- Będziesz pracować jako menedżer ds. **marki**, budując i rozwijając wizerunek produktów na rynku.
- Znajdziesz zatrudnienie jako kierownik **przedstawicieli handlowych**, nadzorując realizację celów sprzedażowych.
- Obejmiesz stanowisko specjalisty ds. **e-handlu**, wdrażając nowoczesne rozwiązania w handlu elektronicznym.
- Rozwiniiesz karierę jako konsultant ds. **marketingu relacji**, budując długotrwałe relacje z klientami i partnerami.

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:

- Koncepcje zarządzania
- Prawo gospodarcze
- Zarządzanie strategiczne
- Metody ilościowe w zarządzaniu
- Psychologia zarządzania
- Rachunkowość zarządcza
- Zarządzanie procesami
- Trening umiejętności kierowniczych
- Zarządzanie zmianą i restrukturyzacja
- Strategie marketingowe
- Ekonomia globalna
- Przedmiot kierunkowy w języku obcym II

Wybrane zajęcia specjalnościowe:

- Zachowania konsumentów
- Metody badań rynkowych i marketingowych
- Strategie i techniki sprzedaży
- E-handel
- Merchandising
- Marketing relacji
- Symulator biznesowy REVAS - zarządzanie projektem



Rozwijaj kompetencje językowe na studiach II stopnia

- Podczas studiów realizujesz jeden przedmiot kierunkowy w języku angielskim. Na kierunku zarządzanie jest to **Business Models**.
- 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.

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

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

mgr Kinga Religa

- Konsultant i doradca marketingowy z wieloletnim doświadczeniem. Specjalizuje się w komunikacji marketingowej, marketingu terytorialnym oraz promocji miast i regionów.
- Ukończyła kurs Professional Diploma in Marketing i uzyskała międzynarodowy dyplom potwierdzający kwalifikacje i kompetencje marketingowe The Chartered Institute of Marketing in London.
- Autorka i współautorka licznych strategii komunikacji marketingowej oraz kampanii promocyjnych dla różnych marek (w tym terytorialnych) realizowanych w kraju i za granicą.
- Autorka publikacji w magazynach branżowych oraz książki „Szukając klienta. Jak rozpoznać potencjalnego nabywcę i nie wpaść w pułapkę sprzedawania wszystkim”.

dr hab. Małgorzata Kieźel

- Doktor habilitowana w dyscyplinie nauki o zarządzaniu i jakości. Nauczycielka akademicka z wieloletnim doświadczeniem, która łączy dydaktykę z aktywnością naukowo-badawczą, także dla praktyki.
- Zajmuje się problematyką zachowań konsumentów i budowy strategii marketingowej, w tym nowoczesnej komunikacji, strategii produktu, kreowania marki i wizerunku oraz innowacji i marketingu relacyjnego.
- Jest certyfikowaną tutorką akademicką oraz moderatorką Design Thinking. Od kilkunastu lat pełni rolę promotorki i recenzentki w ramach seminariów dyplomowych i magisterskich.
- Jest autorką lub współautorką ponad 120 publikacji naukowych, w tym pięciu książek, m.in.: Zjawisko customer engagement wśród polskich konsumentów, Marketing relacyjny w sektorze banków detalicznych.