



UNIWERSYTET WSB **MERITO**
CHORZÓW KATOWICE

wcześniej
Wyższa Szkoła
Bankowa

Digital marketing

STUDIA II STOPNIA - SPECJALNOŚĆ

Forma: Niestacjonarne

Sposób realizacji: Hybrydowe

Cechy: Studia II stopnia • Od października • Polski

Miasto: Chorzów/Katowice



Czego się nauczysz?

- Poznasz najnowsze **cyfrowe innowacje** w obszarze marketingu i sprzedaży, co pozwoli Ci rozwijać nowoczesne strategie działania w firmach.
- Zdobędziesz wiedzę, jak projektować i wdrażać **Customer Experience**, co poprawi doświadczenia i satysfakcję klientów.
- Nauczysz się, jak dbać o **cyberbezpieczeństwo** w działalności marketingowej, minimalizując ryzyka w erze cyfrowej.
- Opanujesz umiejętności w zakresie **mobile marketingu**, co umożliwi Ci dotarcie do klientów na urządzeniach mobilnych.
- Zgłębisz tajniki **influencer marketingu**, co pozwoli Ci efektywnie współpracować z liderami opinii online.
- Dowiesz się, jak tworzyć **nowoczesne strategie marek**, dostosowane do dynamicznie zmieniającego się rynku cyfrowego.

Praca dla Ciebie

- Zatrudnisz się w **agencjach kreatywnych** specjalizujących się w działaniach cyfrowych, prowadząc nowoczesne kampanie marketingowe.
- Podejmiesz pracę w działach **marketingu przedsiębiorstw**, budując ich wizerunek w oparciu o narzędzia digitalowe.
- Znajdziesz zatrudnienie jako specjalista ds. **reklamy w erze cyfrowej**, tworząc innowacyjne kampanie online.
- Będziesz pracować jako ekspert ds. **Customer Experience**, projektując unikalne doświadczenia dla klientów.
- Zostaniesz specjalistą ds. **cyberbezpieczeństwa w marketingu**, zabezpieczając dane wrażliwe i transakcje online.
- Obejmiesz stanowisko w zakresie **influencer marketingu**, wspierając marki w efektywnej współpracy z liderami opinii.

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:

- 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

Wybrane zajęcia specjalnościowe:

- Digital innovations
- Strategie marek
- Reklama w erze cyfrowej
- Zaawansowany handel elektroniczny
- Design thinking, product design
- Nowoczesne public relations
- Marketing mobilny
- Customer experience – projektowanie i realizacja
- Cyberbezpieczeństwo
- Influencer marketing



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.

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

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.

dr Olga Kotulska-Małczak

- Specjalizuje się w public relations, łącząc doświadczenie praktyczne z wiedzą akademicką. W swojej pracy skupia się na skutecznej komunikacji i budowaniu wizerunku organizacji.
- Od 14 lat zawodowo związana z obszarem sprzedaży, PR-u i marketingu. Łączy doświadczenie w budowaniu relacji z klientami z umiejętnością kreowania skutecznych strategii komunikacyjnych.
- Absolwentka filozofii na Uniwersytecie Śląskim oraz studiów podyplomowych z pedagogiki. Doktor nauk społecznych w dyscyplinie nauki o polityce i administracji.
- W ramach prac nad dysertacją doktorską odbyła kwerendę archiwalną w Instytucie Hoovera na Uniwersytecie Stanforda w Kalifornii jako PhD Student Researcher.

dr Łukasz Reszczyński

- Specjalizuje się w tematach bezpieczeństwa państwa, historii najnowszej oraz marketingu, także cyfrowego, w ujęciu B2B i B2C.
- Doświadczony project manager pracujący na rynkach zagranicznych, m.in. w ZEA i Kolumbii, a także przedsiębiorca.
- Autor kilkudziesięciu publikacji naukowych i publicystycznych dotyczących bezpieczeństwa państwa oraz historii najnowszej.
- Posiada biegłość w zarządzaniu projektami i koordynacji działań marketingowych organizacji.



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.

mgr Karolina Dziwak-Filosek

- Specjalizuje się w kampaniach reklamowych w social media, prowadząc strategię, budżetowanie, wdrożenia i optymalizację działań.
- Ma wieloletnie doświadczenie w agencjach marketingowych i we współpracy z klientami indywidualnymi, budując prestiż marek w mediach społecznościowych.
- Prowadzi szkolenia i prelekcje z zakresu skutecznej komunikacji, influencer marketingu, content marketingu oraz kampanii płatnych.
- Biegle łączy know-how z AI i digital marketingu, optymalizując procesy oraz personalizując wdrażane kampanie.

mgr Anna Wołoszyn-Kusio

- Specjalizuje się w komunikacji marketingowej, wykorzystuje AI w edukacji i biznesie oraz rozwija strategię marek personalnych.
- Trenerem biznesu i właścicielką firmy szkoleniowej, prowadzi autorskie programy rozwoju kompetencji cyfrowych, komunikacji i AI oraz szkoli firmy i instytucje.
- Autorka publikacji w „Nowym Marketingu”, organizuje LinkedIn Local Gliwice, szkoli z satysfakcją >98% uczestników, stworzyła kurs z TOP 12 2023 „Skuteczny profil na LinkedIn”.
- Biegle projektuje i wdraża strategię komunikacji marek, content marketingu i AI, współpracuje z biznesem, mediami i edukacją, łącząc marketing z nowymi technologiami.

mgr Marta Zembik

- Wieloletnia wykładowczyni akademicka. Jej zainteresowania naukowe koncentrują się wokół marketingu oraz wykorzystania nowych mediów w działalności przedsiębiorstw.
- W pracy akademickiej wykorzystuje wiedzę praktyczną zdobytą na przestrzeni 13 lat prowadzenia własnej działalności gospodarczej.
- Autorka kilkunastu publikacji naukowych oraz kierowniczką projektu badawczego Narodowego Centrum Nauki.