UNIWERSYTET WSB MERITO CHORZÓW KATOWICE
wcześniej Wyższa Szkoła Bankowa

Sprzedaż i marketing B2B

STUDIA II STOPNIA - SPECJALNOŚĆ

Forma: Niestacjonarne

Sposób realizacji: Hybrydowe

Cechy: Studia II stopnia • Od października • Polski

Miasto: Chorzów/Katowice

Czego się nauczysz?

- Zdobędziesz zaawansowaną wiedzę o **handlu elektronicznym**, co pozwoli Ci na efektywne zarządzanie sprzedażą w świecie online.
- Dowiesz się, jak stosować **innowacyjne rozwiązania w przedsiębiorstwach**, aby zwiększyć ich konkurencyjność i sukces rynkowy.
- Poznasz metody **logistycznej obsługi klienta i systemów CRM**, co usprawni zarządzanie relacjami z klientami.
- Zrozumiesz, jak oceniać i zarządzać **wartością przedsiębiorstw**, co ułatwi podejmowanie kluczowych decyzji strategicznych.
- Nauczysz się analizować i przewidywać **zachowania nabywcze klientów**, co pozwoli na tworzenie bardziej efektywnych strategii sprzedażowych.
- Opanujesz techniki **design thinking i product design**, które są kluczowe w procesach innowacyjnych w firmach.

Praca dla Ciebie

- Znajdziesz zatrudnienie jako **dyrektor działu sprzedaży** w firmach produkcyjnych, usługowych lub handlowych, zarządzając sprzedażą.
- Podejmiesz pracę jako **specjalista w agencjach kreatywnych**, współpracujących z sektorem innowacyjnych technologii.
- Rozwiniesz własny **sklep internetowy**, oferując nowoczesne produkty i usługi w cyfrowym środowisku.
- Zatrudnisz się w **dużych przedsiębiorstwach rozwijających handel elektroniczny**, projektując efektywne strategie sprzedaży.
- Będziesz prowadzić szkolenia jako **ekspert ds. systemów CRM**, wdrażając skuteczne metody obsługi klienta.
- Obejmiesz stanowisko jako **specjalista ds. zachowań nabywczych**, analizując decyzje konsumenckie w różnych branżach.

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.

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 Uniwersytetem WSB Merito w Chorzowie, studentem zawierana jest w formie pisemnej.

- **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:

- Wycena i zarządzanie wartością przedsięwzięć handlowych
- Design thinking, product design
- Eksploracja danych biznesowych
- Zaawansowany handel elektroniczny
- Organizacja i zarządzanie zespołami sprzedażowymi
- Zachowania nabywcze klientów
- Innowacyjność w przedsiębiorstwie
- 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

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 Uniwersytetem WSB Merito w Chorzowie, studentem zawierana jest w formie pisemnej.

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

Czesne, stypendia i zniżki

- Takie same **stypendia**, jak na uczelniach publicznych: **naukowe, sportowe, socjalne oraz zapomogi**.
- **Elastyczny system płatności**. Ty decydujesz.
- Czesne to więcej niż myślisz: **praktyczna wiedza, narzędzia i zasoby cyfrowe oraz wsparcie na każdym etapie studiów**.

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.

Co dostajesz w ramach czesnego? Więcej niż się spodziewasz. Sprawdź.

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 Uniwersytetem WSB Merito w Chorzowie, studentem zawierana jest w formie pisemnej.

Wykładowcy i eksperci prowadzący zajęcia

prof. dr hab. Halina Buk

- Zajmuje się polską i międzynarodową rachunkowością, zarządzaniem finansami przedsiębiorstw, controllingiem oraz restrukturyzacją przedsiębiorstw, zarówno od strony teoriopoznawczej, jak i praktycznej.
- Posiada bogate doświadczenie w prowadzeniu własnej działalności konsultingowej, w zarządzaniu spółkami handlowymi oraz pełnieniu funkcji w organach nadzorczych spółek giełdowych i w komitetach audytu.
- Ma duże osiągnięcia naukowe. Jest autorką ponad 200 publikacji z zakresu rachunkowości i finansów. Zrealizowała kilkadziesiąt projektów wdrożeniowych na rzecz energetyki, górnictwa i hutnictwa.
- Wypromowała 29 doktorów nauk ekonomicznych, sporządziła ponad 50 recenzji dorobku naukowego w celu nadania stopni i tytułów naukowych. Od lat wykłada na studiach kierunkowych, podyplomowych i MBA.

prof. dr hab. Michał Kucia

- Doktor nauk ekonomicznych, naukowo zajmuje się szeroko rozumianym e-biznesem. W tym obszarze prowadził wykłady i szkolenia.
- Stale współpracuje z praktyką gospodarczą w zakresie optymalizacji działalności handlowej w Internecie oraz e-marketingu. Ma doświadczenie w projektowaniu serwisów aukcyjnych.
- Był kierownikiem i wykonawcą w ponad 25 projektach badawczych na rzecz praktyki gospodarczej. Jest członkiem Polskiego Naukowego Towarzystwa Marketingowego.
- Jest autorem lub współautorem kilkunastu publikacji z zakresu handlu elektronicznego oraz internetu w marketingu.

dr hab. Małgorzata Kieżel

- 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 marketingowy, 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.

dr Krystyna Barczyk

- Specjalizuje się w zagadnieniach związanych z wykorzystaniem instrumentów pochodnych w

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 Uniwersytetem WSB Merito w Chorzowie, studentem zawierana jest w formie pisemnej.

zarządzaniu ryzykiem oraz w raportowaniu danych finansowych i niefinansowych w działalności przedsiębiorstw.

- Odbyła staż w Tauron Polska Energia S.A., którego celem było zdobycie wiedzy i praktycznego doświadczenia w zakresie zarządzania ryzykiem finansowym w dużym przedsiębiorstwie energetycznym.
- Współautorka podręcznika " Międzynarodowe standardy rachunkowości w praktyce" (red. H. Buk, Wydawnictwo CeDeWu 2024).
- Posiada ponad 15 letnie doświadczenie w pracy dydaktycznej na uczelni.

dr inż. Jarosław Kobryń

- Doktor nauk technicznych w zakresie budowy i eksploatacji maszyn, inżynier oraz absolwent Politechniki Śląskiej. Łączy wiedzę akademicką z doświadczeniem w praktyce inżynierskiej.
- Od kilkunastu lat zarządza kierunkami inżynierskimi: logistyka i inżynieria zarządzania. Autor programów studiów dla inżynierii zarządzania, logistyki II stopnia, logistyki dualnej i logistyki online.
- W ramach badań naukowych współpracował z firmami: Ścieki Polskie (opracowany projekt B+R), Grupa Azoty ZAK S.A. (założenia projektu B+R) oraz OBR BOSMAL w Bielsku-Białej (badania w Pracy Doktorskiej).
- Ekspert z zakresu zagadnień inżynierskich i systemowych w gospodarce, przemyśle oraz ochronie środowiska, między innymi w TVN (Dzień Dobry TVN), TVP (Panorama) czy Światowym Forum Miejskim WUF11.

mgr Daniel Gaś

- Specjalizuje się w obszarach bezpieczeństwa, cyberbezpieczeństwa oraz zarządzania zasobami ludzkimi i sprzedażą.
- Doświadczony wykładowca akademicki i menedżer z wieloletnim doświadczeniem w sektorze bankowym.
- Laureat nagrody Rektora UWSB Merito w Poznaniu.
- Wykazuje biegłość w technikach negocjacji i mediacji w sytuacjach kryzysowych oraz biznesowych.

prof. dr hab. Barbara Kucharska

- Doktor habilitowany z dziedziny nauk ekonomicznych. Ma wieloletnie doświadczenie nauczyciela akademickiego w zakresie prowadzenia zajęć z zakresu marketingu, zarządzania sprzedażą, obsługą klienta.
- Kierownik projektu Innowacje w handlu detalicznym w kierowaniu wartości dla klienta finansowany z Narodowego Centrum Nauki.
- Członek międzynarodowej sieci badawczej Reseau des Pays du Grupe de Vysegrad.

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 Uniwersytetem WSB Merito w Chorzowie, studentem zawierana jest w formie pisemnej.