



UNIWERSYTET WSB **MERITO**
CHORZÓW KATOWICE

wcześniej
Wyższa Szkoła
Bankowa

Innowacyjny marketing

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?

- Nauczysz się projektowania **kampanii reklamowych**, które skutecznie przyciągają uwagę klientów.
- Zrozumiesz, jak projektować **podróż klienta**, uwzględniając punkty styku online i offline.
- Poznasz nowoczesne narzędzia marketingowe, takie jak **Google Analytics, Freshmail, Hotjar**, wspierające działania promocyjne.
- Opanujesz techniki budowania wizerunku marki i relacji w **mediach społecznościowych**.
- Nauczysz się projektowania serwisów internetowych zorientowanych na **użytkownika**.
- Opanujesz zaawansowaną **analitykę działań internetowych**, poprawiając skuteczność kampanii.

Praca dla Ciebie

- Pracuj jako **specjalista ds. marketingu**, odpowiadając za kreowanie strategii promocyjnych.
- Znajdź zatrudnienie jako **specjalista SEM/SEO**, zwiększając widoczność marek w wyszukiwarkach.
- Rozwijaj się jako **specjalista ds. marketingu internetowego**, projektując kampanie w przestrzeni online.
- Zostań **analitykiem internetowym**, badając efektywność kampanii marketingowych.
- Pracuj jako **specjalista ds. performance marketingu**, optymalizując działania pod kątem wyników.
- Rozwijaj własną działalność, oferując usługi w zakresie **marketingu innowacyjnego**.

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:

- Nowoczesne technologie w marketingu i sprzedaży
- Psychologia marketingu i sprzedaży
- Planowanie marketingowe
- Badania marketingowe
- Zarządzanie marką
- Zachowania konsumentów
- Środki i techniki sprzedaży
- Komunikacja marketingowa
- Wprowadzenie do AI
- Negocjacje w biznesie
- Zarządzanie projektami

Wybrane zajęcia specjalnościowe:

- Budowanie i zarządzanie relacjami z klientem
- E-marketing
- Zarządzanie agencją marketingową w oparciu o symulację biznesową REVAS
- Public relations
- Reklama i sprzedaż w mediach społecznościowych
- Strategie i narzędzia content marketingu
- Wystąpienia publiczne
- Projektowanie serwisów internetowych i analityka działań internetowych
- Marketing w wyszukiwarkach internetowych i optymalizacja treści
- Automatyzacja marketingu

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.

[Dowiedz się więcej](#)

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.
- 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 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.

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 Łukasz Makowski, prof. UWSB Merito

- Wykładowca, menedżer i doradca biznesu z zakresu: zarządzania strategicznego przedsiębiorstwem, procesów restrukturyzacji, marketingu, sprzedaży.
- Od roku 2010 prodziekan UWSB Merito Chorzów, wcześniej: menedżer i redaktor pisma przemysłowo-gospodarczego, dyrektor generalny, dyrektor produktu oraz sieci sprzedaży.
- Autor publikacji z zakresu zarządzania, polityki i gospodarki. Zdobywca grantu naukowego MNiSW (2010) oraz nagród władz UWSB Merito w Poznaniu (2016, 2018, 2020), a także w Warszawie (2022, 2023).

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.

mgr Maciej Makowski

- Menedżer, trener biznesu, specjalista z zakresu zarządzania, marketingu i sprzedaży.
- Wykładowca oraz autor szeregu publikacji poświęconych problematyce przedsiębiorczości, zarządzania zasobami ludzkimi, organizacji czasu pracy, sprzedaży i marketingu.
- Redaktor naczelny magazynu biznesowego "Przewodnik dla Pośredników Finansowych". Właściciel i twórca serwisu FranczyzaBanku.pl oraz portalu WlasnyBiznes.pl.
- Doświadczenie zawodowe zdobył na rynku finansowym, ubezpieczeniowym oraz telekomunikacyjnym. Pracował m.in. w CitiBank Handlowy, Raiffeisen Bank Polska czy Telekomunikacji Polskiej.

mgr Katarzyna Kściuczyk

- Magister matematyki, absolwentka Uniwersytetu Śląskiego w Katowicach. Łączy przygotowanie akademickie z doświadczeniem dydaktycznym, rozwijając pasję do nauczania.
- Doświadczenie zawodowe zdobywała w agencjach marketingu internetowego oraz agencjach kreatywnych, gdzie rozwijała kompetencje w obszarze promocji, komunikacji i nowoczesnych mediów.
- Zarządza zespołami projektowymi odpowiedzialnymi za tworzenie kampanii internetowych, a także zespołami marketingu i komunikacji, rozwijając ich efektywność i kreatywność.
- Od wielu lat zainteresowana tematem marketingu internetowego, w tym tematem analizy zachowania użytkowników na stronach internetowych oraz optymalizacją kampanii internetowych.

mgr Łukasz Bugaj

- Od początku swojej kariery zawodowej związany ze sprzedażą. Kilka lat pracował w branży finansowej jako Team Lider, gdzie z sukcesami koordynował pracę zespołu doradców klienta kluczowego.
- Od ponad 10 lat związany z Biurem Rekrutacji Uniwersytetu WSB Merito w Chorzowie gdzie pełni funkcję Koordynatora ds. zarządzania procesami B2B i B2C.
- Wielokrotnie otrzymywał wyróżnienia jako najlepszy sprzedawca w całej grupie Uczelni WSB Merito, co potwierdza jego skuteczność i wysokie standardy pracy.
- Jego zainteresowania to przede wszystkim komunikacja międzyludzka oraz negocjacje w relacjach B2B, jak również wszelkie aspekty związane ze sprzedażą.