

E-marketing

STUDIA I STOPNIA - SPECJALNOŚĆ

Forma: Niestacjonarne

Sposób realizacji: Online

Cechy: Studia I stopnia licencjackie • Od października • Polski

Miasto: Chorzów/Katowice



Czego się nauczysz?

- Zrozumiesz innowacyjne podejście do marketingu **oparte o technologię** i rozpoznanie potrzeb klientów.
- Poznasz najważniejsze **narzędzia marketingu internetowego**, wspomagające działania promocyjne.
- Nauczysz się, jak dobry **content marketing** oparty na treściach multimedialnych zwiększa efektywność.
- Poznasz techniki budowania i podtrzymywania **zaangażowania klienta**, wzmacniając relacje z marką.
- Dowiesz się, jak projektować doświadczenia użytkowników z uwzględnieniem **user experience** na stronach internetowych.
- Nabędziesz umiejętność wykorzystywania **social media** do wspierania rozwoju marek i komunikacji.

Praca dla Ciebie

- Znajdziesz zatrudnienie jako **specjalista ds. marketingu**, odpowiedzialny za tworzenie kampanii promocyjnych.
- Zostań **online marketing specialist**, zajmującym się strategią marketingu w sieci.
- Pracuj jako **digital marketing specialist**, wykorzystując nowoczesne technologie do działań promocyjnych.
- Rozwijaj się na stanowisku **specjalista SEM**, optymalizując reklamy w wyszukiwarkach.
- Pracuj jako **specjalista SEO**, poprawiając widoczność stron internetowych w wynikach wyszukiwania.
- Rozwijaj swoje kompetencje jako **analityk internetowy**, badając efektywność działań marketingowych.

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:

- Strategie marketingu cyfrowego
- Marketing w wyszukiwarkach internetowych i optymalizacja treści
- Zarządzanie agencją marketingową w oparciu o symulację biznesową REVAS
- Uczenie maszynowe i sztuczna inteligencja
- Reklama i sprzedaż w mediach społecznościowych
- Mobile marketing i e-mail marketing
- Warsztaty narzędziowe
- Strategie i narzędzia content marketingu
- Projektowanie serwisów internetowych i analityka działań internetowych
- Automatyzacja marketingu
- Influencer marketing i budowanie marki osobistej w internecie



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!

Partnerzy specjalności



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

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



dokumentów i spełnienie wymogów wynikających z zasad rekrutacji.

[Dowiedz się więcej](#)

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.

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.
- Zarządzała 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 Mariusz Wilkus

- Finansista, oficer compliance i audytor. Ekspert w zakresie zarządzania procesowego, rewizji finansowej, bezpieczeństwa informacji, audytu, kontroli, ładu korporacyjnego i ochrony danych osobowych.



- Współpracownik uczelni w Polsce oraz uniwersytetów w Anglii, trener instytucji, autor regulacji wewnętrznych w zakresie zarządzania ryzykiem.
- Skutecznie wdrożył w ponad 50 przedsiębiorstwach system zarządzania procesowego oraz finansowej kontroli wewnętrznej, wspierając rozwój organizacji i podnosząc ich efektywność.
- Posiada specjalistyczną wiedzę z zakresu nowoczesnych rozwiązań audytowych w informatyce, bezpieczeństwa informacji infrastruktury teleinformatycznej.

dr Paulina Żmijowska

- Specjalizuję się w badaniach AI w procesach internacjonalizacji przedsiębiorstw, rozwojem rynku e-commerce, komunikacją w SM, a także znaczeniem CSR w perspektywie nowych pokoleń klientów (Alpha).
- Doświadczona ekspertka w zakresie wdrażania procesów sprzedażowych i PR w przestrzeni marketingu B2B spółek technologicznych sektora e-commerce.
- Autorka licznych publikacji naukowych i biznesowych z zakresu budowania marki, rozwoju sztucznej inteligencji czy komunikacji w nowych mediach.
- Posiada biegłość w pozyskiwaniu danych, wdrażaniu procesów biznesowych oraz strategii przedsiębiorstw, wspierając ich rozwój i efektywne podejmowanie decyzji.

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 Michał Dudek

- Menedżer kierunku turystyka i rekreacja. Doktor nauk ekonomicznych, specjalizujący się w zagadnieniach związanych z transportem lotniczym.
- Były pracownik Międzynarodowego Portu Lotniczego Katowice w Pyrzowicach. Swoją pasję do transportu lotniczego zamienił na dysertację doktorską.
- Szczególnie interesuje się zagadnieniami procesów obsługi i bezpieczeństwa pasażerów w transporcie lotniczym oraz podmiotami i trendami kształtującymi rynek lotniczy.
- Przez ponad 8 lat pracownik sektora obsługi turystów w branży hotelarskiej i gastronomicznej. Interesuje się również zagadnieniami marketingu i aktywnej sprzedaży.



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.

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).