



UNIWERSYTET WSB **MERITO**
CHORZÓW KATOWICE

wcześniej
Wyższa Szkoła
Bankowa

Marketing i sprzedaż

STUDIA I STOPNIA - KIERUNEK

Forma: Stacjonarne

Sposób realizacji: Hybrydowe

Cechy: Studia I stopnia licencjackie • Od października • мова викладання: англійська

Miasto: Chorzów/Katowice



Czego się nauczysz?

- Poznasz zaawansowane techniki **marketingu i sprzedaży**, które pozwolą Ci skutecznie promować produkty i usługi.
- Zdobędziesz praktyczną wiedzę na temat **analizy rynku** i zachowań konsumentów, wspierając swoje działania biznesowe.
- Nauczysz się korzystać z nowoczesnych narzędzi takich jak **Brand24 i PROWLY**, ułatwiających działania PR i monitorowanie mediów.
- Rozwiniiesz umiejętności w zakresie tworzenia kreatywnych **kampanii reklamowych**, które przyciągają uwagę i budują marki.
- Opanujesz techniki skutecznej **sprzedaży internetowej i tradycyjnej**, wspierając osiągnięcie celów biznesowych.
- Zdobędziesz kompetencje w zarządzaniu projektami, planowaniu działań marketingowych i budowaniu **relacji z klientami**.

Praca dla Ciebie

- Będziesz pracować jako specjalista ds. **marketingu i sprzedaży** w międzynarodowych korporacjach.
- Zostaniesz analitykiem rynku, odpowiedzialnym za **badania marketingowe i analizy** wspierające decyzje biznesowe.
- Rozwiniiesz swoją karierę w agencjach kreatywnych, tworząc skuteczne **strategie komunikacji marketingowej**.
- Podejmiesz pracę jako menedżer ds. **public relations**, budując wizerunek firm i organizacji.
- Znajdziesz zatrudnienie jako konsultant ds. **e-commerce**, pomagając rozwijać sklepy internetowe i platformy sprzedażowe.
- Będziesz współpracować z zespołami projektowymi, zajmując się **planowaniem kampanii reklamowych** i ich realizacją.

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:

- Marketing research
- Protection of IP rights
- Philosophy
- Fundamentals of psychology
- Fundamentals of information technology and office applications
- Fundamentals of law
- Fundamentals of management
- Fundamentals of sociology
- Fundamentals of economics
- Fundamentals of marketing
- Foreign language
- Fundamentals of communication
- Brand management
- Organisational studies
- Fundamentals of corporate finance
- Means and techniques of sales
- Negotiations in business
- Marketing communications
- Modern technologies in sales and marketing
- Psychology of sales and marketing
- Project management
- Marketing planning
- Consumer behaviour
- Methods of effective learning and creating projects



- Introduction to the thesis

Wybrane zajęcia specjalnościowe:

- Customer care
- E-marketing
- Marketing automation
- Sales strategies and planning
- Distribution logistics on the domestic and international markets
- Public relations
- Sales on social media

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 kierunku



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

Dla Kandydatów

Czesne stopniowane		Czesne równe	
Studia stacjonarne			
1 rok	575 zł (12 x 575 zł)	1 rok	675 zł (12 x 675 zł)
2 rok	695 zł (12 x 695 zł)	2 rok	675 zł (12 x 675 zł)
3 rok	975 zł (10 x 975 zł)	3 rok	795 zł (10 x 795 zł)



Dla naszych absolwentów

Czesne stopniowane		Czesne równe	
Studia stacjonarne			
1 rok	575 zł (12 x 575 zł)	1 rok	675 zł (12 x 675 zł)
2 rok	695 zł (12 x 695 zł)	2 rok	675 zł (12 x 675 zł)
3 rok	975 zł (10 x 975 zł)	3 rok	795 zł (10 x 795 zł)

Dla kandydatów z zagranicy

Czesne równe	
Studia stacjonarne	
1 rok	4210 zł (2 x 4210 zł)
2 rok	4210 zł (2 x 4210 zł)
3 rok	4210 zł (2 x 4210 zł)

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.

Specjalności na kierunku Marketing i sprzedaż

Innovative Marketing

Form: Stacjonarne

Sposób realizacji: Hybrydowe

Sales Strategies and Techniques

Form: Stacjonarne

Sposób realizacji: Hybrydowe

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 Danuta Kozłowska-Makós

- Specjalizuje się w finansach korporacyjnych, a w szczególności powiązań finansowych w złożonych strukturach kapitałowych z uwzględnieniem międzynarodowego prawa podatkowego.
- Doktor nauk ekonomicznych w dyscyplinie finanse, długoletni wykładowca akademicki. Występuje w roli coacha w intensywnych programach dydaktycznych nadzorując prace studentów na arenie międzynarodowej.
- Została odznaczona Medalem Komisji Edukacji Narodowej oraz Brązowym Medalem za Długoletnią Służbę, co potwierdza jej zaangażowanie i osiągnięcia zawodowe.
- Autorka i współautorka monografii i licznych artykułów naukowych publikowanych w czasopiśmie o zasięgu krajowym i międzynarodowym.

dr Ewa Wójcik

- Doświadczony wykładowca akademicki, specjalizuje się w bankowości, finansach behawioralnych, zrównoważonym rozwoju, zachowaniach konsumentów, inwestycjach alternatywnych, psychologii marketingu, CSR.
- Ekspert w zakresie zrównoważonego rozwoju, autorka koncepcji i lider projektu Economics of Sustainability zrealizowanego w ramach programów Unii Europejskiej Erasmus +
- Jest autorką licznych publikacji naukowych oraz współautorką podręczników. Współpracowała z uznanymi wydawnictwami międzynarodowymi, takimi jak Pearson oraz IGI Global.
- Uczestniczka i propagatorka aktywności międzynarodowej, programów mobilności akademickiej, beneficjentka stypendiów, visiting professor, m.in. Utenos Kolegija, University of Florence.

prof. dr hab. Paweł Szewczyk

- Jego zainteresowania naukowe obejmują rozwój i zastosowania technologii wschodzących i zbieżnych, takich jak blockchain, sztuczna inteligencja, inteligentna robotyka czy nanotechnologia.
- Gromadził doświadczenia od studiów z fizyki teoretycznej, przez pracę w czterech instytucjach badawczo-rozwojowych w obszarze chemii fizycznej i teoretycznej, aż po zarządzanie trzema instytucjami.
- Autor cyklu publikacji dotyczących chemii fizycznej i teoretycznej polimerów, badań jakości wyrobów i usług, towaroznawstwa, nanotechnologii oraz praktycznych zastosowań technologii blockchain.
- Systematycznie rozwija biegłość w wykorzystywaniu osiągnięć sztucznej inteligencji w edukacji, koncentrując się na jej praktycznych zastosowaniach wspierających proces nauczania i uczenia się.



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.

dr inż. Mariusz Mol

- Dr inż. Mariusz Mol specjalizuje się w uczeniu maszynowym, wizji komputerowej, analizie danych i systemach embedded. Pracuje głównie w Pythonie, wykorzystując TensorFlow i OpenCV.
- Wykładowca akademicki z doświadczeniem w projektach krajowych i międzynarodowych. Realizuje badania z zakresu edge AI, przetwarzania obrazu i optymalizacji systemów wbudowanych.
- Absolwent MIT Applied Data Science Program. Prowadzi interdyscyplinarne projekty łączące AI, automatykę, ekologię i edukację. Wspiera rozwój młodych naukowców i innowacji. Pracował dla Coca-Cola HBC.
- Twórca rozwiązań IoT opartych na ESP32, Jetson Orin i LoRa. Łączy informatykę z ochroną środowiska i inżynierią w projektach badawczo-rozwojowych.

dr inż. Agnieszka Kurc-Lisiecka

- Doktor nauk technicznych w dyscyplinie inżynieria materiałowa, od ponad 15 lat łączy działalność naukową z praktyką przemysłową.
- Ma w dorobku ponad 100 publikacji naukowych w renomowanych czasopismach oraz kilka patentów wdrożonych w przemyśle w obszarze spawalnictwa, obróbki materiałów i technologii produkcji.
- Adiunkt na UWSB Merito w Poznaniu, mentorka 80+ prac dyplomowych, specjalistka w logistyce i inżynierii zarządzania, trenerka symulacji biznesowych Revas oraz systemów SAP, Comarch XL i FlexSim.
- Działa w sektorze B+R jako ekspert zewnętrzny NCBR i NOT, doradca techniczny w firmach przemysłowych oraz kierownik projektów badawczo-rozwojowych.

dr hab. Piotr Mamet

- Zajmuje się naukowym badaniem języka specjalistycznego, analizą gatunku i rejestru oraz językowym aspektem nazwy produktu.



- Przed podjęciem pracy dydaktycznej i naukowej pracował w sektorze handlu zagranicznego, w tym Polskiej Izbie Handlu zagranicznego.
- Najnowszym jego dziełem jest książka pt. „The Discourse of M: Managing British Intelligence in James Bond Movies”.

dr Krzysztof Koj

- Trener biznesu specjalizujący się w negocjacjach, moderator i facylitator. Doradza w zakresie taktyk komunikacji, prowadzenia debat politycznych oraz wystąpień publicznych.
- Ekspert i doradca w obszarze ekonomicznego otoczenia biznesu. Wykładowca ekonomii oraz międzynarodowych stosunków gospodarczych, łączący wiedzę teoretyczną z praktyką.
- Instruktor w programach MBA w Polsce i za granicą, adiunkt we Franklin University w Columbus (USA) oraz profesor wizytujący w Modern College of Business and Science w Maskacie (Oman).
- Zawodowo oddany współpracy międzynarodowej. Prywatnie pasjonuje się rodzinnymi podróżami, a hobbystycznie trenuje kickboxing w Tomica Team MMAadores Katowice.

Prof dr hab. inż. Marek Jabłoński

- Prezes Zarządu renomowanej firmy OTTIMA plus Sp. z o. o z siedzibą w Katowicach. Wiceprezes Zarządu oraz inicjator Południowego Klastra Kolejowego.
- Posiada ponad 20-letnie doświadczenie w zakresie projektowania i wdrażania systemów optymalizacji zarządzania, audytor wiodący systemów zarządzania.
- Wieloletni doradca polskich i zagranicznych przedsiębiorstw w zakresie nowoczesnych metod i technik zarządzania.
- Specjalista branży kolejowej w zakresie zarządzania bezpieczeństwem ruchu kolejowego oraz utrzymania infrastruktury kolejowej.

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.