



UNIWERSYTET WSB **MERITO**
CHORZÓW KATOWICE

wcześniej
Wyższa Szkoła
Bankowa

Marketing i sprzedaż

STUDIA II STOPNIA Z PODYPLOMOWYMI - KIERUNEK

Forma: Niestacjonarne

Sposób realizacji: Hybrydowe

Cechy: Studia II stopnia z podyplomowymi • Od października • Polski • W partnerstwie

Miasto: Chorzów/Katowice



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:

- Strategie marketingowe
- Marketing społeczny
- Zarządzanie procesami
- Narzędzia informatyczne w zarządzaniu projektami
- Forecasting w marketingu i sprzedaży
- Marketing i sprzedaż B2B
- Nowoczesne techniki reklamy

Wybrane zajęcia specjalnościowe:

- Proces sprzedaży
- Motywowanie sprzedawców
- Menedżer w procesie zmiany
- Zarządzanie relacjami z klientem

Rozwijaj kompetencje językowe na studiach II stopnia

- Podczas studiów realizujesz jeden przedmiot kierunkowy w języku angielskim. Na kierunku

M

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.

Partnerzy kierunku





Zasady rekrutacji

- Studentem studiów II stopnia (magisterskich) z podyplomowymi 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.
- Oszczędzasz otrzymując 2 dyplomy w 2 lata [Dowiedz się więcej](#)

Ceny

Dla Kandydatów

Czesne stopniowane		Czesne równe	
Studia niestacjonarne			
1 rok	553 zł 595 zł (12 x 553 zł) Najniższa cena z ostatnich 30 dni: 595zł	1 rok	643 zł 685 zł (12 x 643 zł) Najniższa cena z ostatnich 30 dni: 685zł
2 rok	935 zł 985 zł (10 x 935 zł) Najniższa cena z ostatnich 30 dni: 985zł	2 rok	755 zł 805 zł (10 x 755 zł) Najniższa cena z ostatnich 30 dni: 805zł

Dla naszych absolwentów

Czesne stopniowane		Czesne równe	
Studia niestacjonarne			
1 rok	536 zł 595 zł (12 x 536 zł) Najniższa cena z ostatnich 30 dni: 595zł	1 rok	626 zł 685 zł (12 x 626 zł) Najniższa cena z ostatnich 30 dni: 685zł
2 rok	915 zł 985 zł (10 x 915 zł) Najniższa cena z ostatnich 30 dni: 985zł	2 rok	735 zł 805 zł (10 x 735 zł) Najniższa cena z ostatnich 30 dni: 805zł

Dla kandydatów z zagranicy

Czesne równe	
Studia niestacjonarne	
1 rok	643 zł 685 zł (12 x 643 zł) Najniższa cena z ostatnich 30 dni: 685zł
2 rok	755 zł 805 zł (10 x 755 zł) Najniższa cena z ostatnich 30 dni: 805zł

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

Marketing i sprzedaż w praktyce

Form: Niestacjonarne

Sposób realizacji: Hybrydowe

Nowoczesny marketing internetowy

Form: Niestacjonarne

Sposób realizacji: Hybrydowe

Wykładowcy

mgr Bogumiła Urban, Menedżer kierunku

- Posiada 30-letnie doświadczenie na stanowiskach zarządczych w różnych sektorach gospodarki, w tym w branży lotniczej, reklamowej oraz w szkolnictwie wyższym.
- Organizatorka licznych wyjazdów studyjnych do uniwersytetów w Europie i na całym świecie, dzięki którym uczestnicy mogli zdobywać wiedzę, doświadczenie oraz nawiązywać międzynarodowe kontakty.
- Odpowiadała za rozwój marketingu w Międzynarodowym Porcie Lotniczym Katowice jako dyrektor ds. promocji, analiz i rozwoju. Pełniła także funkcję dyrektora handlowego w agencjach reklamowych.