

Marketing i sprzedaż

STUDIA I STOPNIA - KIERUNEK

Forma: Niestacjonarne • Stacjonarne

Sposób realizacji: Hybrydowe • Tradycyjne

Cechy: Studia I stopnia licencjackie • Od października • Polski • 6 semestrów

Miasto: Gdańsk



Czego się nauczysz?

- **Poznasz zasady tworzenia skutecznych strategii marketingowych.** Dowiesz się, jak analizować rynek, zachowania konsumentów i planować kampanie odpowiadające ich potrzebom.
- **Nauczysz się wykorzystywać narzędzia cyfrowe w marketingu.** Opanujesz social media, analitykę internetową i sztuczną inteligencję, by działać zgodnie z najnowszymi trendami branży.
- **Rozwiniiesz umiejętności negocjacyjne i komunikacyjne.** Nauczysz się, jak budować relacje z klientami i efektywnie współpracować w zespole.
- **Zgłębisz tajniki budowania wizerunku marki.** Dowiesz się, jak planować działania PR i tworzyć spójny przekaz w komunikacji medialnej i reklamowej.
- **Opanujesz projektowanie kampanii reklamowych.** Kreatywność połączysz z praktycznym wykorzystaniem design thinking i innowacyjnych technik wizualnych.
- **Poznasz nowoczesne techniki sprzedaży.** Nauczysz się zarządzać procesem sprzedaży, analizować wyniki oraz stosować skuteczne metody zwiększania konwersji.

Praca dla Ciebie

- **Pracuj jako specjalista ds. marketingu cyfrowego.** Twórz kampanie reklamowe w social mediach, analizuj dane, wykorzystuj narzędzia cyfrowe, by zwiększyć widoczność marek.
- **Zatrudnij się jako menedżer sprzedaży.** Buduj relacje z klientami, zarządzaj zespołem sprzedażowym, realizuj cele sprzedażowe, wdrażając skuteczne techniki negocjacyjne.
- **Bądź specjalistą ds. komunikacji wizerunkowej.** Zadbaj o spójny przekaz marki w mediach i działania PR. Twórz strategie, które wzmocnią zaufanie klienta do firmy.
- **Pracuj jako analityk rynku.** Monitoruj trendy, analizuj zachowania konsumentów i opracowuj strategie biznesowe, które odpowiadają na potrzeby współczesnego rynku.
- **Zostań projektantem kampanii reklamowych.** Planuj i realizuj kreatywne kampanie marketingowe, łącząc strategie biznesowe z wizualnym przekazem opartym na design thinking.
- **Zatrudnij się jako koordynator ds. e-commerce.** Zarządzaj sprzedażą online, optymalizuj działania w sklepach internetowych i analizuj dane, by zwiększyć konwersję i zyski.

Dodatkowe informacje o kierunku

- **Strategie marketingowe i analiza rynku:** Poznasz zasady tworzenia skutecznych strategii marketingowych oraz nauczysz się analizować rynek i zachowania konsumentów.
- **Nowoczesne narzędzia cyfrowe:** Opanujesz wykorzystanie narzędzi cyfrowych w marketingu, takich jak social media, analityka internetowa i sztuczna inteligencja, co pozwoli Ci działać



zgodnie z najnowszymi trendami branży.

- **Umiejętności miękkie:** Rozwiniesz umiejętności negocjacyjne i komunikacyjne, nauczysz się budować relacje z klientami i efektywnie współpracować w zespole, co jest kluczowe w sprzedaży.
- **Zajęcia prowadzone są przez doświadczonych praktyków** z obszaru marketingu i sprzedaży, co zapewnia połączenie teorii z praktyką. Studenci mają możliwość uczestniczenia w warsztatach, projektach zespołowych oraz korzystania z nowoczesnych platform edukacyjnych.

Program

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 ogólne i kierunkowe

- Podstawy ekonomii
- Badania marketingowe
- Projektowanie strategii marketingowych i medialnych
- Etyka w biznesie
- Negocjacje w biznesie
- Socjologia w biznesie
- Podstawy zarządzania
- Zarządzanie zespołem
- Psychologia w marketingu i sprzedaży
- Podstawy prawa w biznesie
- Podstawy metod ilościowych



- Marketing na rynkach międzynarodowych

Przedmioty specjalnościowe

- Marketing w sieciach społecznościowych
- Kształtowanie instrumentów marketingu
- Reklama w mediach społecznościowych
- Neuromarketing
- Design w social mediach
- Relacje z mediami
- Zarządzanie projektem medialnym - warsztaty
- Organizacja działu sprzedaży
- Zarządzanie sprzedażą i relacjami
- Techniki sprzedaży i pricing
- Zarządzanie zespołem sprzedażowym
- Merchandising
- Budowanie ofert sprzedażowych - warsztaty
- Organizacja i zarządzanie e - biznesem
- Instrumenty konkurencji w przestrzeni wirtualnej
- Platformy e - commerce
- E-komunikacja i social media
- Branding cyfrowy
- Motywujący copywriting i digital storytelling
- Wykorzystanie AI w projektowaniu contentu
- Reklama wizualna
- Projektowanie cyfrowe - warsztaty

Nauka języka obcego

Na studiach stacjonarnych:

- 240 godzin nauki jednego języka obcego (60 godzin w semestrze, od 2 do 5 semestru).

Na studiach niestacjonarnych:



- 64 godziny nauki jednego języka obcego w 2 i 3 semestrze.
- Możesz wybrać: j. angielski, j. niemiecki, j. hiszpański, j. rosyjski.

Praktyki i staże

Praktyki studenckie to ważny element studiów. Studenci studiów licencjackich oraz jednolitych studiów magisterskich realizują 960 godzin dydaktycznych praktyk (24 tygodnie), (tj. 720 godzin zegarowych), zdobywając doświadczenie 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

Aby zostać studentem **studiów I stopnia (licencjackich lub inżynierskich)** na Uniwersytecie WSB Merito, należy:

- ukończyć szkołę średnią,
- zdać maturę i uzyskać świadectwo dojrzałości,
- złożyć komplet wymaganych dokumentów,
- spełnić wymogi wynikające 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 w pierwszym semestrze nawet za darmo.
- Możesz otrzymać te same stypendia, co studenci uczelni publicznych, w tym naukowe, sportowe, socjalne i zapomogi.
- 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	496 zł 570 zł (12 x 496 zł) Najniższa cena z ostatnich 30 dni: 491zł	1 rok	556 zł 630 zł (12 x 556 zł) Najniższa cena z ostatnich 30 dni: 551zł
2 rok	650 zł (12 x 650 zł)	2 rok	630 zł (12 x 630 zł)
3 rok	860 zł (10 x 860 zł)	3 rok	730 zł (10 x 730 zł)



Specjalności na kierunku Marketing i sprzedaż

E-marketing

Form: Niestacjonarne • Stacjonarne

Sposób realizacji: Hybrydowe • Tradycyjne

Marketing cyfrowy i grafika reklamowa

Form: Niestacjonarne • Stacjonarne

Sposób realizacji: Hybrydowe • Tradycyjne

Marketing i social media

Form: Niestacjonarne • Stacjonarne

Sposób realizacji: Hybrydowe • Tradycyjne

Menedżer sprzedaży

Form: Niestacjonarne • Stacjonarne

Sposób realizacji: Hybrydowe • Tradycyjne

Komunikacja wizerunkowa w biznesie

Form: Niestacjonarne • Stacjonarne

Sposób realizacji: Hybrydowe • Tradycyjne

Wykładowcy

mgr inż. Marcin Panek, Menedżer kierunku

- Posiadający bogate doświadczenie w sektorze operacyjnym, usługowym oraz sprzedażowym w dziedzinie hotelarstwa i gastronomii segmentu premium.
- Zajmował kluczowe stanowiska menedżerskie w renomowanych firmach, takich jak: Sheraton Sopot, Grand Hotel, Radisson Blu Gdańsk, Hotel Bayonn, Hotel Rezydent, czy Ritz-Carlton Abama na Teneryfie.
- Współautor książek i artykułów dotyczących stosowania polityki równości, różnorodności i inkluzywności w zespołach pracowniczych.

dr hab. Monika Boguszewicz-Kreft

- Do jej zainteresowań badawczych należą marketing doświadczeń, turystyka medyczna, marketing usług, komunikacja marketingowa oraz zjawisko fake news.
- Swoje kompetencje zdobywała w ramach przedsięwzięć krajowych, jak i zagranicznych (we współpracy z instytucjami naukowym z Niemiec, USA i Wielkiej Brytanii).
- Opublikowała kilkadziesiąt prac naukowych, które stanowią ważny dorobek w jej działalności



badawczej i rozwijają dyskusję w obszarze nauk, którymi się zajmuje.

- Zrealizowała kilkadziesiąt szkoleń marketingowych, współpracując z przedsiębiorstwami reprezentującymi różne branże i dostosowując treści do ich potrzeb.

dr Agnieszka Janiak

- Specjalizuje się w komunikacji społecznej - komunikacji w sytuacjach trudnych; komunikacji międzykulturowej w marketingu i negocjacjach; komunikacji sensorycznej - oddziaływaniu na zmysły konsumenta.
- Prowadziła badania na Stanford University, wykładała w John Ernest Foundation w Kalifornii; autorka 10 książek i ponad 30 artykułów; organizatorka cyklicznych interdyscyplinarnych konferencji.
- Stworzyła model tzw. komunikacji sensytywnej - komunikacji w sytuacji trudnej, skrajnej, tragicznej, który w jest wdrażany i stosowany wśród przedstawicieli zawodów pomocowych.
- Prowadzi autorskie szkolenia komunikacyjne dla lekarzy, pielęgniarek, ratowników, nauczycieli, dziennikarzy, policjantów i księży, opracowuje protokoły (np. OPIEKUN) i poradniki komunikacyjne.

dr Katarzyna Sokołowska

- Specjalizuje się w analizie danych, wykorzystując nowoczesne narzędzia i metody do interpretacji wyników oraz wspierania procesów decyzyjnych w biznesie i nauce.
- Doktor nauk społecznych w dyscyplinie nauki o zarządzaniu i jakości, specjalizujący się w ekonometrii. Magister matematyki, łączący wiedzę analityczną z praktyką naukową i dydaktyczną.
- Autorka i współautorka 34 artykułów naukowych, w których prezentuje wyniki badań i analizy, łącząc perspektywę teoretyczną z praktycznym zastosowaniem w obszarze swojej specjalizacji.
- Prowadzi przedmioty związane z metodami ilościowymi, koncentrując się na ich praktycznym zastosowaniu w analizie danych, podejmowaniu decyzji oraz rozwiązywaniu problemów biznesowych i naukowych.

dr Mateusz Ziętarski

- Specjalizuje się w bezpieczeństwie międzynarodowym, teorii i strategii, geopolityce, wojnach i konfliktach, bezpieczeństwie informacyjnym, zarządzaniu kryzysowym, komunikacji i nowych technologiach.
- Jest autorem monografii, kilkunastu rozdziałów w monografiach i podręcznikach akademickich oraz licznych artykułów opublikowanych w czasopiśmie naukowych.
- Jest ekspertem Polskiej Komisji Akredytacyjnej w dyscyplinie nauk o bezpieczeństwie oraz ekspertem i analitykiem w Instytucie Bezpieczeństwa i Rozwoju Międzynarodowego w Warszawie.
- Jest autorem kursów anglojęzycznych przygotowanych dla studentów kierunków bezpieczeństwo, administracja i zarządzanie, wspierających rozwój kompetencji międzynarodowych.



mgr Magdalena Karpińska

- Od wielu lat kieruje działem marketingu i PR Uniwersytetu WSB Merito Gdańsk i Gdynia, gdzie odpowiada za strategiczne planowanie komunikacji (online i offline) oraz koordynację pracy zespołu.
- Specjalizuje się w strategicznym marketingu, komunikacji marek i public relations, ze szczególnym uwzględnieniem zmian wywołanych przez social media oraz ewolucję mediów tradycyjnych i online.
- Prowadzi interaktywne zajęcia, dyskusje i pracę warsztatową, wykorzystując realne przykłady z praktyki zestawiając je z współczesnymi trendami i ich predykcją zastosowań w marketingu.
- Absolwentka kulturoznawstwa na UAM oraz studiów podyplomowych z zakresu e-marketingu, public relations i storytellingu. Z wyróżnieniem ukończyła studia podyplomowe z psychologii w biznesie.

dr hab. Anna Kalinowska-Żeleźnik

- W pracy naukowej analizuje narzędzia i techniki komunikacji marketingowej i społecznej, w tym eventing, nowe media oraz rynek spotkań.
- Członkini Polskiego Towarzystwa Komunikacji Społecznej, Polskiego Towarzystwa Nauk Politycznych i Pomorskiego Instytutu Naukowego im. Prof. B. Synaka. Ekspertka Polskiej Komisji Akredytacyjnej.
- Od 2012 roku pełni funkcje administracyjne: była prodziekanem ds. kształcenia na Wydziale Nauk Społecznych UG, a od 2022 roku jest dziekanem Wydziału Biznesu UWSB Merito w Gdańsku.
- Ambasador Kongresów Polskich 2011 oraz członkini Kapituły Programu Ambasadorzy Kongresów Polskich.

dr Piotr Bielski

- Doktor nauk prawnych, nauczyciel akademicki Uniwersytetu WSB Merito w Gdańsku; specjalista prawa handlowego.
- Badania koncentruje na optymalnym modelu regulacji prawa handlowego w gospodarce rynkowej, zwłaszcza pojęciach: przedsiębiorca, przedsiębiorstwo i czynność handlowa.
- Autor monografii, komentarzy, artykułów i glos z prawa handlowego; analizuje praktykę orzeczniczą sądów polskich.
- Dydaktykę i doradztwo łączy z praktyką: prowadzi seminaria i zajęcia z prawa handlowego, upadłościowego, restrukturyzacyjnego oraz zamówień publicznych; sporządza ekspertyzy.

Poznaj opinię naszej studentki

Studiowanie marketingu i sprzedaży na Uniwersytecie WSB Merito to nie tylko zdobywanie wiedzy, ale też wspaniała przygoda. Poznałam tu świetnych przyjaciół, uczestniczyłam w inspirujących wykładach i angażowałam się w życie uczelniane. Zaskoczył mnie też ogrom wydarzeń dla studentów – od ciekawych wykładów i integracji po bal studencki.



Gabriela Wójcik, studentka naszego Uniwersytetu