

Sztuczna inteligencja w digital marketingu

STUDIA PODYPLOMOWE

Sposób realizacji: Online

Obszar studiów: IT / Big Data / AI • Kompetencje menedżerskie / Rozwój osobisty • Marketing i sprzedaż

Cechy: Od października • Polski

Miasto: Gdańsk

To kierunek dla osób, które:

- chcą rozwinąć się w marketingu internetowym
- są przedsiębiorcami i freelancerami stawiającymi na rozwój.
- są specjalistami chcącymi działać skutecznie w digitalu,
- zajmują stanowiska menedżerskie i chcą być na bieżąco z trendami,
- myślą o przebranżowieniu i pracy w marketingu.



92%

uczestników poleca studia podyplomowe

Źródło: „Badanie satysfakcji ze studiów 2025”.

91%

pracodawców ocenia bardzo dobrze lub dobrze współpracę z naszymi uniwersytetami

Źródło: "Badanie opinii pracodawców, 2024"

Networking i rozwój kompetencji

- Studia rozwijają **kompetencje** niezależnie od doświadczenia.
- Dzięki interaktywnym zajęciom i wymianie doświadczeń z innymi zyskasz **wiedzę, umiejętności i cenne kontakty**.

Nauka w praktyce

- Warsztat z tworzenia **Customer Value Proposition i Customer Journey Map**

Studia przygotowują Cię do skutecznego wykorzystywania Internetu w **marketingu i sprzedaży** – zdobędziesz **narzędziowe i strategiczne umiejętności** cenione na rynku.

Kadra wykładowców

- Wśród wykładowców są znakomici **eksperti**.
- Na zajęciach omawiają **zjawiska i procesy** na przykładach zaczerpniętych z własnej pracy.

Praktyczny charakter studiów:

- część zajęć odbywa się w formie **warsztatowej**,
- zaliczenie w formie **testów semestralnych i obrony projektu**.

Program studiów

9

170

11

2

Liczba miesięcy nauki Liczba godzin zajęć Liczba zjazdów Liczba semestrów

Wprowadzenie do digital marketingu (20 godz.)

- Fundamenty Nowoczesnego Digital Marketingu (4 godz.)
- Modele biznesowe online, platformy cyfrowe i trendy (AI, Web3, Creator Economy) (4 godz.)
- Marketing Driven Company - dlaczego firmy zarządzane marketingowo wygrywają (12 godz.)

Zachowania konsumenta w sieci (12 godz.)

- Psychologia zachowań konsumenckich w sieci (4 godz.)
- Persony i psychografia, czyli określanie grup docelowych (4 godz.)
- Jakościowe i ilościowe badania marketingowe (4 godz.)



Strategia i zarządzanie marketingiem (20 godz.)

- Warsztat z tworzenia Customer Value Proposition i Customer Journey Map (6 godz.)
- Tworzenie lejka sprzedażowego w internecie (4 godz.)
- Warsztaty ze strategii marketingowej – od insightu do skalowania (6 godz.)
- Marketing Analytics, KPI, ROI i zarządzanie budżetem (data-driven marketing) (4 godz.)

Prawo w internecie (6 godz.)

- Prawo dla marketerów: copyright, RODO, AI Act, etyka komunikacji i inne nowości (6 godz.)

Content marketing (22 godz.)

- Content Marketing & Brand Storytelling – pojęcia podstawowe (4 godz.)
- Warsztat z tworzenia strategii i planu contentowego (6 godz.)
- Content Marketing a SEO. Praktyczne zastosowanie narzędzi SEO & AI w Digital Marketingu (6 godz.)
- Warsztat tworzenia treści: Copywriting & Webwriting z użyciem AI (6 godz.)

Performance marketing (18 godz.)

- Google Ads - skuteczna reklama w sieci reklamowej Google (6 godz.)
- Facebook & Instagram Ads - panel reklamowy i dobre praktyki (8 godz.)
- Pozostałe kanały Performance Marketingu: TikTok, Twitter, LinkedIn, Pinterest (4 godz.)

Email marketing & marketing automation (14 godz.)

- Lead generation, consent marketing i budowa baz danych (4 godz.)
- Planowanie i realizacja kampanii email marketingowych (6 godz.)
- Marketing Automation, czyli automatyzacja działań marketingowych w internecie (4 godz.)

Social media (26 godz.)

- Wstęp do Social Mediów (4 godz.)
- Trendy i AI w komunikacji w social mediach (6 godz.)
- Influencer Marketing i Ambasadorzy Marki (8 godz.)
- Warsztaty: Short-form video: Reels, TikTok, Shorts – tworzenie, montaż i dystrybucja (8 godz.)



Serwisy internetowe i podstawy user experience (22 godz.)

- Wstęp do projektowania stron WWW, UX/UI i konwersja (8 godz.)
- Landing Pages - Tworzenie skutecznych stron docelowych (8 godz.)
- Analityka Internetowa - Podstawy pracy z Google Analytics i Google Tag Manager (6 godz.)

Projekt (8 godz.)

- Seminarium podyplomowe (8 godz.)

Forma zaliczenia (2 godz.)

- Test (1 godz.)
- Egzamin końcowy (1 godz.)

Partner kierunku



Warunki przyjęcia

Aby zostać uczestnikiem studiów podyplomowych na Uniwersytecie WSB Merito, należy:

- mieć ukończone studia licencjackie, inżynierskie lub magisterskie,
- złożyć komplet dokumentów i spełnić wymogi rekrutacyjne,
- o przyjęciu decyduje kolejność zgłoszeń.

[Dowiedz się więcej](#)

Możliwości dofinansowania

- Oferujemy specjalne, **większe zniżki dla naszych absolwentów.**
- Możesz skorzystać z dofinansowania z **Bazy Usług Rozwojowych.**
- Pracodawca może dofinansować Ci studia, otrzymując dodatkową zniżkę w ramach **Programu Firma.**
- Warto sprawdzić możliwości dofinansowania z **KFS.**

[Dowiedz się więcej](#)

Czego się nauczysz?

- Poznasz **narzędzia digital marketingu** i nauczysz się ich praktycznego wykorzystania.
- Zaprojektujesz własną **strategię marketingową** opartą o konkretne potrzeby.
- Dowiesz się, jak tworzyć treści, które **przyciągają i angażują** odbiorców.



- Nauczysz się budować skuteczne **lejki sprzedażowe** i mierzyć efekty kampanii.
- Zrozumiesz, jak **planować budżet i inwestować** w reklamę z realnym zyskiem.
- Przećwiczysz działania w **social mediach, e-mail marketingu i content marketingu**.

Ceny

Dla Kandydatów

1 rok

2 raty	2710 zł 3150 zł (2 x 2710 zł) Najniższa cena z ostatnich 30 dni: 2680zł
10 rat	562 zł 650 zł (10 x 562 zł) Najniższa cena z ostatnich 30 dni: 556zł
12 rat	476 zł 550 zł (12 x 476 zł) Najniższa cena z ostatnich 30 dni: 471zł

Cena jednorazowa: **5320 zł** ~~6200 zł~~
Najniższa cena z ostatnich 30 dni: 5260zł

Dla naszych absolwentów

1 rok

2 raty	2510 zł 3150 zł (2 x 2510 zł) Najniższa cena z ostatnich 30 dni: 2480zł
10 rat	522 zł 650 zł (10 x 522 zł) Najniższa cena z ostatnich 30 dni: 516zł
12 rat	443 zł 550 zł (12 x 443 zł) Najniższa cena z ostatnich 30 dni: 438zł

Cena jednorazowa: **4920 zł** ~~6200 zł~~
Najniższa cena z ostatnich 30 dni: 4860zł

Dla kandydatów z zagranicy

1 rok

2 raty	2710 zł 3150 zł (2 x 2710 zł) Najniższa cena z ostatnich 30 dni: 2680zł
10 rat	562 zł 650 zł (10 x 562 zł) Najniższa cena z ostatnich 30 dni: 556zł
12 rat	476 zł 550 zł (12 x 476 zł) Najniższa cena z ostatnich 30 dni: 471zł

Cena jednorazowa: **5320 zł** ~~6200 zł~~
Najniższa cena z ostatnich 30 dni: 5260zł

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

mgr Kamil Leśniak

- Na co dzień zajmuje się marketingiem internetowym, e-mail marketingiem i contentem oraz organizacją webinarów i konferencji online oraz offline.
- Event & Marketing Manager w DevaGroup – agencji marketingowej z 20-letnim doświadczeniem w SEO i kampaniach Google Ads. Magister zarządzania marketingiem, w branży od 2016 roku.
- Autor wielu publikacji w branżowych magazynach, m.in. „Magazyn Online Marketing”, „Social Media Manager”, „E-commerce w Praktyce” i „Marketer+”, a także gościnnie w publikacjach online.
- Posiada doświadczenie w analizie narzędzi e-mail marketingowych, przygotowywaniu i pisaniu tekstów marketingowych oraz organizacji eventów, zajmując się marketingiem w szerokim ujęciu.

mgr Krzysztof Marzec

- Specjalizuje się w strategiach wykorzystujących analitykę cyfrową do optymalizacji działań marketingowych, ze szczególnym uwzględnieniem efektywności kampanii SEO i SEM.
- CEO agencji DevaGroup, Partnera Google Premier. Z branżą SEM związany od 2005 roku, wcześniej przez 7 lat kierował działem SEO w Interia.pl. Doświadczony trener Google Ads i szkoleniowiec.
- Twórca konferencji semKRRK i juror European Search Awards. Autor książek i kursów, prowadził kampanie m.in. dla Allegro, RMF, Shoper.pl i Bauer. Certyfikowany trener Google.
- Ekspert w SEO, analityce internetowej (Google Analytics 4) oraz projektowaniu i audytowaniu efektywnych kampanii Ads.

mgr Anna Moczulska

- Specjalizuje się w pracy z dziećmi z ASD, ADHD i zaburzeniami zachowania, wspiera ich rozwój, edukację, kompetencje społeczne oraz regulację emocji.
- Ma doświadczenie w pracy pedagogicznej, psychologicznej i terapeutycznej; prowadzi zajęcia terapeutyczne, warsztaty dla studentów i rodziców oraz wspiera nauczycieli w pracy z dziećmi.
- Opracowuje programy wsparcia dla dzieci z trudnościami w uczeniu się i regulacji emocji, szkoli nauczycieli i tworzy materiały edukacyjne oraz terapeutyczne.
- Ma wieloletnie doświadczenie w pracy z dziećmi o zróżnicowanych potrzebach rozwojowych, współpracuje z placówkami edukacyjnymi, prowadzi diagnozy, terapie oraz konsultacje dla rodziców i nauczycieli.



Katarzyna Warzecha

- Content & Marketing Managerka w DevaGroup. Absolwentka Marketingu i Nowych Mediów na WSB w Chorzowie, obecnie Uniwersytecie Merito.
- Od 2018 roku rozwija się zawodowo, łącząc strategiczne myślenie z praktycznym podejściem do contentu i komunikacji.
- Doświadczenie zdobywała zarówno po stronie klienta, jak i w agencjach, poznając różne perspektywy pracy marketingowej.
- Największą satysfakcję daje jej środowisko agencyjne, dynamiczne tempo pracy, różnorodność projektów i przestrzeń do dalszego rozwoju.

Łukasz Suchy

- Expert SEO w DevaGroup, specjalizujący się w audytach oraz kompleksowej weryfikacji serwisów internetowych pod kątem SEO.
- Analizuje strony www, sprawdzając ich strukturę, widoczność, efektywność oraz obszary wymagające poprawy i optymalizacji.
- Dla klientów przygotowuje strategie działań SEO dopasowane do potrzeb serwisu oraz celów związanych z rozwojem strony.
- Opracowuje propozycje zmian i optymalizacji stron internetowych, których celem jest zwiększenie efektywności oraz widoczności w wyszukiwarce.

Kamil Sroka

- Od 2008 roku związany z branżą SEO. Ma szerokie doświadczenie w optymalizacji i pozycjonowaniu stron internetowych oraz działaniach strategicznych.
- Prowadził szkolenia m.in. w Marketing Masters i jako trener Google w programie „Umiejętności Jutra”. Wykładał także na WSB w Gdańsku.
- Współautor książki „SEObok”. Przez lata dzielił się wiedzą podczas warsztatów i szkoleń dla firm oraz instytucji zainteresowanych SEO.
- W DevaGroup kieruje zespołem SEO, nadzoruje działania, tworzy strategie i wyceny kluczowych projektów. Współpracował przy audytach dużych marek.

Aleksandra Połetek-Pszonak

- Magister marketingu i komunikacji rynkowej, autorka artykułów branżowych oraz prelegentka związana z tematyką marketingu i biznesu.
- Od 2014 roku zajmuje się obsługą klienta oraz rozwojem biznesów, łącząc kompetencje marketingowe i sprzedażowe.
- Obecnie w DevaGroup pracuje jako New Business Expert. Ceni dynamiczne środowisko pracy oraz możliwość działania z dużą energią.
- Interesuje się dobrymi reklamami, podróżami i kulturą latynoamerykańską. W pracy ważne są dla



niej rozwój, kontakt z klientem i kawa.

Krystian Kubrak

- Senior SEM Specialist w DevaGroup, od początku związany z digital marketingiem. Zaczynał w marketing automation, obecnie zajmuje się reklamą online.
- Specjalizuje się także w analizie danych, przekształcając liczby w proste, czytelne i przyjazne wizualizacje ułatwiające wyciąganie wniosków.
- Bogate doświadczenie, studia, kursy i szkolenia pozwalają mu szeroko patrzeć na cyfrowy ekosystem oraz skutecznie planować kampanie.
- Buduje kampanie łączące technologię z kreatywnością. Prywatnie interesuje się koktajlami, testując i optymalizując je pod kątem smaku.

Zuzanna Kraus

- Certyfikowana specjalistka Google Ads i Google Analytics z wieloletnim doświadczeniem w branży marketingu internetowego.
- W DevaGroup odpowiada za prowadzenie efektywnych kampanii Google Ads oraz Meta Ads dla klientów z różnych branż.
- Zajmuje się także analityką internetową, wspierając ocenę skuteczności działań marketingowych i optymalizację kampanii.
- Chętnie dzieli się wiedzą, tworząc artykuły o optymalizacji kampanii reklamowych oraz praktycznym wykorzystaniu analityki internetowej.

Magdalena Kościółek

- SEO i Content Specialist w DevaGroup. Od 2016 roku pracuje z contentem, a od 2018 roku działa w branży marketingu internetowego.
- Dzieli się wiedzą w artykułach branżowych oraz podczas webinarów, przekazując praktyczne informacje z zakresu SEO i content marketingu.
- Na co dzień współpracuje z klientami przy tworzeniu i wdrażaniu planów oraz strategii działań SEO dopasowanych do ich potrzeb.
- Łączy SEO z UX, aby strony klientów zyskiwały większą widoczność w wyszukiwarkach i były bardziej przyjazne dla odbiorców.

Klaudia Hadała

- Specjalistka SEO łącząca optymalizację stron pod wyszukiwarki z dbałością o UX, dzięki czemu wspiera widoczność serwisów i wygodę użytkowników.
- Tworzy spersonalizowane strategie SEO dopasowane do branży, poziomu konkurencji oraz konkretnych celów biznesowych klienta.
- Brała udział w projektowaniu wielu stron internetowych, wspierając klientów praktycznymi



wskazówkami z zakresu podstaw UX i UI.

- W pracy stawia na praktyczne podejście i indywidualne dopasowanie działań. Prywatnie częściej wybiera rower niż samochód podczas dojazdów.

Paweł Głąb

- Radca prawny i wspólnik zarządzający kancelarii prawnej. Specjalizuje się w prawie e-commerce, własności intelektualnej oraz ochronie danych osobowych.
- Doradza firmom z branży internetowej i nowych technologii. Tworzy rozwiązania legal tech oraz narzędzia wspierające ochronę marki i dokumentacji e-commerce.
- Współautor książek o prawie dla biznesu, influencerów, digital marketerów oraz zabezpieczaniu umów i biznesu. Autor publikacji naukowych i branżowych.
- Były członek Komisji ds. LegalTech przy OIRP w Rzeszowie. Prywatnie pasjonat sportu żużlowego oraz członek Rady Nadzorczej Texom Stal Rzeszów.