

Social Media Manager

- Kierunek - studia podyplomowe

Online 2 semestry **OD PAŹDZIERNIKA**

Opis kierunku

Studia w formule online.

Nową wiedzę i umiejętności zdobywasz, dzięki zajęciom realizowanym na platformie MS Teams. Z wykładowcami i uczestnikami studiów kontaktujesz się przez Internet, w czasie rzeczywistym (synchronicznie). W zajęciach uczestniczysz w weekendy, zgodnie z ustalonym harmonogramem zjazdów.

Celem studiów podyplomowych Social Media Manager jest przygotowanie Cię do praktycznego wykorzystania najpopularniejszych platform społecznościowych w biznesie. W trakcie studiów poznasz od podszewki najpopularniejsze platformy social media oraz ich panele reklamowe. Ponadto, dowiesz się jak rozszerzać ich możliwości biznesowe przy wykorzystaniu zewnętrznych narzędzi marketingowych (w tym narzędzi AI) oraz zdobędziesz wiedzę na temat:

- planowania strategicznego,
- prowadzenia działań analitycznych,
- tworzenia angażujących treści oraz planowania,
- zarządzania budżetem reklamowym.

Te studia to nie tylko szansa na wzrost wiedzy w obszarze działań w mediach społecznościowych. To duża dawka praktycznych informacji do wykorzystania od zaraz. Dowiesz się jak strategicznie wykorzystywać social media i najnowsze narzędzia do działań w zakresie: komunikacji marketingowej, sprzedaży, budowania marki, a także analityki biznesowej.

Co zyskujesz?

W trakcie studiów dowiesz się jak:

tworzyć kompleksowe strategie komunikacyjne i marketingowe w social mediach,
nie mieć blokady twórczej i seryjnie tworzyć wyróżniające się treści,
wykorzystywać popularne platformy do osiągania celów biznesowych, w tym wzrostu sprzedaży produktów i usług,
wdrażać angażującą komunikację, którą Twoi odbiorcy zapamiętają i będą chcieli udostępniać dalej,
sprawnie korzystać z dostępnych na rynku narzędzi zewnętrznych,
sprawnie korzystać z możliwości paneli reklamowych,
najpierw planować, a następnie skutecznie mierzyć działania marketingowe,
planować budżet marketingowy i zarządzać nim tak, aby przynosił spodziewane efekty,
zwiększać zasięgi i rozpoznawalność marki, dzięki ambasadorom oraz współpracom influencerskim.

Dla kogo?

Przedsiębiorców, właścicieli małych i średnich firm, a także freelancerów chcących rozwijać swoje firmy korzystając z szerokiego wachlarza możliwości jakie dają media społecznościowe.

Specjalistów marketingu, którzy aspirują do objęcia stanowiska Social Media Managera.

Osób, które chcą wzmocnić swoje kompetencje w obszarze marketingu, poszerzyć, uporządkować czy ugruntować wiedzę o nowych narzędziach i technikach wykorzystania mediów społecznościowych.

Osób spoza branży marketingu i mediów społecznościowych, które dopiero planują w tym obszarze rozwijać się zawodowo.

"

Polecam kierunek Social Media Manager, ponieważ przekazuje on uczestnikom wiedzę dotyczącą kluczowych dziś kompetencji. Kiedyś nasze dzieci lub wnuki mogą zapytać nas, dlaczego nie nauczyliśmy się zarabiać z mediów społecznościowych, skoro wtedy były one wciąż nowością? Nie warto popełniać tego błędu i ignorować tego, co jest przyszłością. Polecam każdemu, kto chce monetyzować swoją obecność w social media na wszelkie sposoby - tak jako twórca jak i osoba obsługująca twórców. Wiedza po kierunku Social Media Manager jest bardzo konkretna. Wykładają sami praktycy, w większości młodzi ludzie, którzy sami osiągnęli to, o czym uczą, mają sukcesy i dowody na swoją ekspertyzę. Praktyczny wymiar kierunku jest, uważam, jedną z cenniejszych jego wartości.

"

Anna-Maria Wiśniewska

wykładowca

Program studiów

Program studiów podyplomowych na kierunku **Social Media Manager**.



Liczba miesięcy nauki:
9



Liczba godzin: **172**



Liczba zjazdów: **10**



Liczba semestrów: **2**

WPROWADZENIE DO SOCIAL MEDIA (12 godz.)

Wstęp do Social Media (4 godz.)

Podstawy komunikacji w Social Media. Metody na większe zaangażowanie odbiorców. (4 godz.)

Experience Marketing: Integrowanie kanałów offline i online w działaniach marketingowych z wykorzystaniem Social Media (4 godz.)

KANAŁY SOCIAL MEDIA - SPECYFIKA, KOMUNIKACJA, TRENDY (28 godz.)

Facebook (6 godz.)

Instagram (4 godz.)

YouTube (6 godz.)

TikTok (4 godz.)

LinkedIn (4 godz.)

Inne kanały Social Media: Twitter, Pinterest, Twitch (4 godz.)

KONSUMENT W SIECI – BADANIA, TRENDY, PSYCHOLOGIA (22 godz.)

Trendy konsumenckie – obserwacje, badania i wnioski potrzebne do budowania strategii Social Media (4 godz.)

Psychologia zachowań konsumenckich (4 godz.)

Ekonomia behawioralna dla Social Media Managerów (4 godz.)

Badania marketingowe: jakościowe i ilościowe. Persony i psychografia w praktyce Social Media Managera (10 godz.)

KOMUNIKACJA I STRATEGIA (34 godz.)

Warsztat z tworzenia strategii komunikacji i harmonogramów publikacji (6 godz.)

Tworzenie lejka sprzedażowego w internecie (4 godz.)

Digital Marketing & Social Media: Integrowanie działań (6 godz.)

Social Listening & Monitoring Internetu (4 godz.)

Memetyka, czyli nauka o memach oraz ich wykorzystaniu w komunikacji (4 godz.)

Wskaźniki efektywności działań marketingowych i brandingowych w Social Media. Budżet marketingowy i jego kontrola. (6 godz.)

Kryzysy w Social Media – jak sobie z nimi radzić? (4 godz.)

INFLUENCER MARKETING (12 godz.)

Influencer Marketing i Ambasadorzy Marki (6 godz.)

Planowanie kampanii z Influencerami – modele i zakres współpracy, KPIs (6 godz.)

PRAWO W INTERNECIE (4 godz.)

Prawne aspekty marketingu w mediach społecznościowych (4 godz.)

CONTENT MARKETING (14 godz.)

Content Marketing – treści w pracy Social Media Managera (8 godz.)

Warsztat tworzenia treści: Copywriting (6 godz.)

KREACJA W SOCIAL MEDIA (12 godz.)

Podstawy projektowania graficznego dla Social Media (6 godz.)

Podstawy nagrywania i montażu wideo dla Social Media (6 godz.)

PERFORMANCE MARKETING W SOCIAL MEDIA (26 godz.)

Facebook Ads Manager: Konfiguracja konta reklamowego (4 godz.)

Warsztat z tworzenia kampanii reklamowych na Facebooku i Instagramie (8 godz.)

Warsztat z tworzenia kampanii reklamowych na YouTube (4 godz.)

Warsztat z tworzenia kampanii reklamowych na LinkedIn (4 godz.)

Kampanie reklamowe w pozostałych kanałach Social Media: Twitter, Tik Tok, Pinterest, Spotify (6 godz.)

Projekt (8 godz.)

Seminarium projektowe (8 godz.).

Forma zaliczenia



Testy semestralne oraz
egzamin końcowy
polegający na obronie
projektu

Wykładowcy

Jakub Kłos

Od 8 lat związany zawodowo z marketingiem, sprzedażą oraz rozwojem biznesu.

Obecnie, jako freelancer, pomaga i doradza markom jak zwiększać skuteczność działań z zakresu Digital Marketingu oraz komunikacji w mediach społecznościowych.

Wcześniej Head of Business Development w infoShare Academy, gdzie odpowiadał za rozwój platformy szkoleniowej z kursami online dla branży IT. Założyciel marek GIT Wakacje i Jestem GIT działających w branży turystycznej.

Koordynator merytoryczny i wykładowca na kierunkach Social Media Manager oraz Digital Marketing Manager. Absolwent marketingu internetowego na Akademii Leona Koźmińskiego w Warszawie.

Piotr Bucki

od 18 lat pomaga ludziom szlifować komunikację w różnych obszarach. Zawsze bazuje przy tym na psychologii poznawczej, neuro-naukach i psycholingwistyce. Sprawdza teorię w praktyce współpracując z firmami w Chile, Słowenii, Mołdawii, Azerbejdżanie, Austrii, Australii i Polsce. Współautor i redaktor merytoryczny Startup Manual (Wolves Summit 2015), autor i opiekun serii BuckiAcademi wydanej z wydawnictwem 4 Głowy (2016). Publikuje

Dane zamieszczone w niniejszej karcie kierunku mają charakter wyłącznie informacyjny. Dane te nie stanowią oferty zawarcia umowy w rozumieniu art. 66 i nast. kodeksu cywilnego. Zgodnie z art. 160 ust. 3 ustawy z dnia 27 lipca 2005 roku Prawo o szkolnictwie wyższym, umowa między gdańskim studentem zawierana jest w formie pisemnej.

regularnie na InnPoland oraz stronie www.bucki.pro. Pisze dla Malemana, Dolce Vita, Madame, Marketing w Praktyce i wielu innych. Autor książki „Porozmawiajmy o komunikacji”, „Life is a pitch and then you die” oraz „Złap równowagę”. Przetłumaczył 12 książek z zakresu psychologii i poradnictwa. Współpracuje z najlepszymi ośrodkami startupowymi w Polsce – m.in. LPNT, Inkubator Starter, GPNT i PPNT, a także z największym rządowym programem na świecie Startup Chile i Inkubatorami w Słowenii i Austrii. Występował m.in. na Wolves Summit, Davos Communication Forum, PODIM Słowenia, Internet Beta, Social Media Convent, Inspiration Day w Szczecinie, PMI Congress w Antwerpii i wielu wielu innych konferencjach w kraju i na świecie.

Magdalena Ciszewska

Absolwentka Międzynarodowych Stosunków Politycznych w Wyższej Szkole Handlowej w Warszawie. 😊 Specjalizuje się w budowaniu i realizacji strategii marketingowo-sprzedażowych, a od kilku lat jest związana z Wyższą Szkołą Bankową w Gdańsku, gdzie prowadzi zajęcia na kilku kierunkach. 😊 Swoją karierę zawodową poświęciła online marketingowi i nowym mediom. W ciągu 20 lat swojej pracy budowała globalne strategie marketingowe dla takich marek jak ClickMeeting, GetResponse, Heinz, Ford, Diageo, GlaxoSmithKline, Wedel. 😊 Jest ekspertem w pozycjonowaniu marek, optymalizacji lejków sprzedażowych, tworzeniu strategii marketingowych i wdrażaniu kampanii promocyjnych. Obecnie rozwija też swój startup – platformę technologiczną dla branży beauty.

Michał Fila

Wraz z zespołem od ponad 4 lat współtworzy social media Just Join IT – najpopularniejszego job boardu dla branży IT.

Wierzy, że skracanie dystansu marki jest najlepszym sposobem na angażowanie społeczności. Prywatnie miłośnik szachów i Beskidów.

Jarosław Gilewicz

Doświadczony marketingowiec, który swoją wiedzę i umiejętności budował w takich firmach jak Polskapresse, Acxiom GSC, Cyfrowe.pl czy Infoshare Conference. Obecnie jako Digital Marketing Freelancer działa jako niezależny konsultant marketingowy oraz prowadzi szkolenia z zakresu marketingu internetowego. 😊 Jego konikiem są nowe technologie z zakresu automatyzacji oraz digitalizacji procesów pozyskiwania klientów. 😊 Prywatnie mąż i ojciec, perkusista, cukrzyk, browarnik domowy i fan seriali z kategorii sci-fi oraz fantasy.

Grzegorz Gołębiewski

Od zawsze związany z branżą IT. Swoją pierwszą stronę internetową stworzył w podstawówce na temat ulubionej gry. Przez 10 lat zajmował się projektowaniem stron i późniejszym ich wdrażaniem. Przez kilka lat pracował jako projektant dla firm farmaceutycznych i finansowych. W ostatnich latach pracował jako Senior UX/UI Designer w portalu No Fluff Jobs - job boardzie dla programistów, gdzie odpowiadał m.in. za stworzenie nowej stylistyki całej strony, tworzenie prototypów i projektowanie interfejsów od strony graficznej. Obecnie pracuje w infoShare Academy, gdzie

współtworzy marketing tej firmy.

Anna Kupracz

Polonistka, pijarowiec, contentowiec i copywriter. Była dziennikarka, rzecznik prasowa Portu Gdańsk, obecnie Content Manager w trójmiejskiej szkole programowania infoShare Academy oraz nauczyciel akademicki. 😊 Gramatyczna nazistka, a jednocześnie miłośniczka kreatywnego pisania prześięknętego poczuciem humoru i ironią. Zajmuje się tworzeniem i realizacją strategii komunikacji, contentem oraz media relations. 😊

Obsesyjnie czyta reportaże, zaciekle ogląda filmy dokumentalne i śledzi dramy influencerów.

Michał Mallek

Pomaga firmom rosnąć używając "no bullshit" marketingu. Pracuje jako Growth Hacker w firmie z branży HR tech. 😊

Z wykształcenia inżynier automatyki i robotyki. Doświadczenie zdobywał pracując w digital marketingu dla firm z branży szkoleniowej, IT, hotelarstwa oraz przy wielu projektach freelancerskich. Realizuje się prowadząc szkolenia, webinary i konsultacje dla start-upów. Ma za sobą udaną kampanię crowdfundignową. 😊

W swojej pracy skupia się na zrozumieniu potrzeb klientów i wypracowaniu dla nich propozycji wartości. Uważa, że kluczowa w marketingu jest analiza danych i umiejętność przełożenia działań na biznes. 😊

Tomasz Palak

Radca prawny, prelegent, autor artykułów na tomaszpalak.pl i w prasie (m.in felietony we „Wprost”). Sześciokrotnie na podium konferencji I Love Marketing, występował również na Infoshare, TEDx i licznych innych wydarzeniach. Wykładowca WSB, WSAiB, WSEI i UTH. Ekspert proszony o wypowiedź przez podmioty zewnętrzne — m.in. Rzeczpospolitą czy money.pl. Rozmowy z nim prowadzono między innymi w ramach audycji Mała Wielka Firma oraz Dzień dobry TVN. Organizator cyklicznego wydarzenia Crash Mondays. Prywatnie gitarzysta.

Beata Zielińska

Kreatorka strategii marek foodowych, klientocentryczka, łowczyni trendów konsumenckich. Od ponad 20 lat specjalizuje się w kreowaniu strategii marek foodowych, sprzedaży oraz obserwacją trendów foodowych i zachowań konsumenckich w 😊Polsce😊i na świecie. 😊 Wspierała marki wielu ogólnopolskich producentów spożywczych będąc liderem projektów 😊strategicznych😊związanych z 😊tworzeniem i rozwojem marek foodowych oraz ich repozycjonowaniem, wdrażaniem nowych produktów na rynek. 😊 Absolwent Politechniki Gdańskiej oraz Master Business Administration, trener biznesu, z pasji fotograf. Obecnie buduje własną markę jako freelancer strategii i doradztwa marketingowego.

Mateusz Zych

Od ponad 5 lat związany z reklamą płatną w takich kanałach jak: Google, Facebook, LinkedIn. W swojej codziennej pracy oprócz paneli reklamowych wykorzystuje Google Analytics oraz inne narzędzia, przydatne do prawidłowej optymalizacji kampanii. 😊 Gdy nie tworzy kolejnej reklamy, koduje nowy landing pod reklamę. 😊 Związany z wieloma branżami. Posiada szerokie doświadczenie w prowadzeniu działań reklamowych. 😊

Special promotion for candidates.

Nie czekaj, zapisz się online. Pierwsi korzystają najwięcej!

Zapisując się do 27 maja, zyskujesz 1200 zł, dzięki:

800 zł zniżki w czesnym rozliczanej przez cały okres studiów,
proporcjonalnie do wybranego systemu ratalnego,
400 zł dzięki zwolnieniu z opłaty wpisowej.

Najniższa cena z ostatnich 30 dni: 240 zł

do 27 maja
czesne już od
240 zł ~~285 zł~~ zł
miesięcznie

Ceny dla kandydatów

Studia to inwestycja, która się zwraca

Studia podyplomowe to inwestycja, która zwraca się już w ich trakcie, w postaci nowych umiejętności i kontaktów, które owocują w biznesie. Wybierz studia podyplomowe na Uniwersytecie WSB Merito i przekonaj się na własnym przykładzie, jak inwestować w siebie, aby czerpać z tego korzyści teraz i w przyszłości. Szanujemy Twój czas i pieniądze, dlatego o finansach mówimy otwarcie. Nie mnożymy dodatkowych opłat, nie przemycamy małym druczkiem ukrytych kosztów. U nas wiesz dokładnie, za co płacisz.

Niestacjonarne - Gwarantowane czesne stałe

	Rok nauki	Czesne
2 raty	1 rok	2750 zł 3150 zł

	Rok nauki	Czesne
10 rat	1 rok	570 zł 650 zł

	Rok nauki	Czesne
12 rat	1 rok	483 zł 550 zł

Dane zamieszczone w niniejszej karcie kierunku mają charakter wyłącznie informacyjny. Dane te nie stanowią oferty zawarcia umowy w rozumieniu art. 66 i nast. kodeksu cywilnego. Zgodnie z art. 160 ust. 3 ustawy z dnia 27 lipca 2005 roku Prawo o szkolnictwie wyższym, umowa między gdańsk a studentem zawierana jest w formie pisemnej.



Niestacjonarne - Gwarantowane czesne stopniowane

	Rok nauki	Czesne
normal_price rat	price_after_promotion rat	price_last_30 rat

Dane zamieszczone w niniejszej karcie kierunku mają charakter wyłącznie informacyjny. Dane te nie stanowią oferty zawarcia umowy w rozumieniu art. 66 i nast. kodeksu cywilnego. Zgodnie z art. 160 ust. 3 ustawy z dnia 27 lipca 2005 roku Prawo o szkolnictwie wyższym, umowa między gdańsk a studentem zawierana jest w formie pisemnej.

Ceny dla kandydatów z zagranicy

Studia to inwestycja, która się zwraca

Szanujemy Twój czas i pieniądze, dlatego o finansach mówimy otwarcie. Nie mnożymy dodatkowych opłat, nie przemycamy małym druczkiem ukrytych kosztów. U nas wiesz dokładnie, za co płacisz. Studia podyplomowe to inwestycja, która zwraca się już w ich trakcie, w postaci nowych umiejętności i kontaktów, które owocują w biznesie. Wybierz studia podyplomowe w WSB i przekonaj się na własnym przykładzie, jak inwestować w siebie, aby czerpać z tego korzyści teraz i w przyszłości.

Niestacjonarne - Gwarantowane czesne stałe

	Rok nauki	Czesne
2 raty	1 rok	2750 zł 3150 zł

	Rok nauki	Czesne
10 rat	1 rok	570 zł 650 zł

	Rok nauki	Czesne
12 rat	1 rok	483 zł 550 zł

Niestacjonarne - Gwarantowane czesne stopniowane

Dane zamieszczone w niniejszej karcie kierunku mają charakter wyłącznie informacyjny. Dane te nie stanowią oferty zawarcia umowy w rozumieniu art. 66 i nast. kodeksu cywilnego. Zgodnie z art. 160 ust. 3 ustawy z dnia 27 lipca 2005 roku Prawo o szkolnictwie wyższym, umowa między gdańsk a studentem zawierana jest w formie pisemnej.

	Rok nauki	Czesne
normal_price rat	price_after_promotion rat	price_last_30 rat

Ceny dla absolwentów WSB i WSB Merito

Studia to inwestycja, która się zwraca

Szanujemy Twój czas i pieniądze, dlatego o finansach mówimy otwarcie. Nie mnożymy dodatkowych opłat, nie przemycamy małym druczkiem ukrytych kosztów. U nas wiesz dokładnie, za co płacisz.

Studia podyplomowe to inwestycja, która zwraca się już w ich trakcie, w postaci nowych umiejętności i kontaktów, które owocują w biznesie. Wybierz studia podyplomowe na Uniwersytecie WSB Merito w Gdańsku i przekonaj się na własnym przykładzie, jak inwestować w siebie, aby czerpać z tego korzyści teraz i w przyszłości.

Niestacjonarne - Gwarantowane czesne stałe

	Rok nauki	Czesne
2 raty	1 rok	2650 zł 3150 zł

	Rok nauki	Czesne
10 rat	1 rok	550 zł 650 zł

	Rok nauki	Czesne
12 rat	1 rok	466 zł 550 zł

Dane zamieszczone w niniejszej karcie kierunku mają charakter wyłącznie informacyjny. Dane te nie stanowią oferty zawarcia umowy w rozumieniu art. 66 i nast. kodeksu cywilnego. Zgodnie z art. 160 ust. 3 ustawy z dnia 27 lipca 2005 roku Prawo o szkolnictwie wyższym, umowa między gdańsk a studentem zawierana jest w formie pisemnej.



Niestacjonarne - Gwarantowane czesne stopniowane

	Rok nauki	Czesne
normal_price rat	price_after_promotion rat	price_last_30 rat

Dane zamieszczone w niniejszej karcie kierunku mają charakter wyłącznie informacyjny. Dane te nie stanowią oferty zawarcia umowy w rozumieniu art. 66 i nast. kodeksu cywilnego. Zgodnie z art. 160 ust. 3 ustawy z dnia 27 lipca 2005 roku Prawo o szkolnictwie wyższym, umowa między gdańsk a studentem zawierana jest w formie pisemnej.