

Strategiczny marketing medyczny i komunikacja w Ochronie Zdrowia

STUDIA PODYPLOMOWE

Sposób realizacji: Hybrydowe

Obszar studiów: Marketing i sprzedaż • Zdrowie

Cechy: Od października • Polski • Nowość

Miasto: Gdynia

Kierunek dla:

- menedżerowie marketingu healthcare wdrażający wymogi KEL 2025 i standardy compliance
- lekarze budujący markę osobistą w oparciu o autentyczność i edukację pacjentów
- przedstawiciele farmacji i MedTech przechodzący do roli strategicznych doradców rynkowych
- specjaliści PR i komunikacji zarządzający kryzysem oraz doświadczeniem pacjenta (PX)
- osoby zmieniające branżę, szukające profesjonalizacji w sektorze zdrowia



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"

Microsoft 365

Nasi uczestnicy otrzymują darmową licencję A1, która obejmuje popularne aplikacje, takie jak Outlook, Teams, Word, PowerPoint, Excel, OneNote, SharePoint, Sway i Forms.

Networking i rozwój kompetencji

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

Dostęp online

Wysoka jakość kształcenia. Wszystkie **materiały dydaktyczne będą dostępne dla Ciebie online.**

Kadra złożona z praktyków

Zajęcia prowadzą eksperci i pasjonaci swojej dziedziny, którzy mają **realne doświadczenie.**

Praktyczny charakter studiów

- na zajęciach dominują **warsztaty, ćwiczenia i case studies,**
- prace projektowe przygotowywane są zespołowo.

9

Liczba miesięcy nauki

160

Liczba godzin zajęć

11

Liczba zjazdów

2

Liczba semestrów

Strategiczne Zarządzanie na Rynku Medycznym (24 godz.)

Ten moduł wyposaży Cię w narzędzia analityczne niezbędne do zrozumienia dynamiki rynku usług medycznych.

▪ Analiza Rynku i Trendy Healthcare 2025-27 (8 godz.)

Nauczysz się analizować raporty dotyczące zdrowia oraz rozpoznawać luki finansowe i możliwości rynkowe wynikające ze starzenia społeczeństwa i wzrostu prywatnych ubezpieczeń.

▪ Strategie Konkurencji i Customer Value Proposition (8 godz.)

Dowiesz się, jak określić wyjątkową wartość swojej placówki (CVP). Odejdiesz od utartego schematu myślenia o „najlepszym lekarzu” i poznasz sposoby na budowanie przewagi dzięki konkretnym korzyściom dla pacjenta.

▪ Segmentacja i Targetowanie Pacjentów (8 godz.)

Przejdiesz od szerokich kampanii do precyzyjnego targetowania i nauczysz się dostosowywać komunikaty do pacjentów 60+, młodych rodziców oraz miłośników Medtech.

Prawo, Etyka i Compliance (32 godz.)

Kluczowy moduł w odniesieniu do nowelizacji KEL oraz kar finansowych.



- **Nowy KEL i Etyka Informacji Medycznej (8 godz.)**

Poznasz zasady informowania o usługach przez lekarzy. Dowiesz się, jak rozróżnić rzetelną informację od niedozwolonej reklamy.

- **Prawo Reklamy Wyrobów Medycznych (8 godz.)**

Poznasz zasady dotyczące reklamy sprzętu i urządzeń medycznych skierowanej do osób bez specjalistycznej wiedzy. Nauczysz się także, jak zgodnie z prawem prezentować zabiegi laserowe lub estetyczne.

- **RODO i Etyka Algorytmów AI (8 godz.)**

Poznasz zasady bezpiecznego zarządzania danymi pacjentów w marketingu oraz wymogi KEL 2025 dotyczące AI w diagnostyce i komunikacji.

- **Compliance w Komunikacji Social Media (8 godz.)**

Zdobędziesz umiejętność audytowania postów oraz współprac z influencerami w zakresie zgodności z wytycznymi URPL. Poznasz również zasady sporządzania bezpiecznych, pisemnych umów zatwierdzających treści reklamowe.

Patient Experience Design (24 godz.)

Zrozumiesz, dlaczego to emocje, a nie tylko skuteczność medyczna, decydują o lojalności pacjenta.

- **Psychologia Pacjenta i Budowanie Zaufania (8 godz.)**

Dowiesz się, jakie mechanizmy psychologiczne decydują o zaufaniu do placówki medycznej. Przekonasz się też, że empatia personelu wpływa na rekomendacje (NPS) znacznie mocniej niż sama łatwość rejestracji wizyty.

- **Warsztat: Patient Journey Mapping (8 godz.)**

Dowiesz się jak samodzielnie zmapować ścieżkę pacjenta – od rozpoznania problemu w wyszukiwarce, przez proces rejestracji, aż po opiekę pooperacyjną.

- **Projektowanie Doświadczeń (CX/PX) w Medycynie (8 godz.)**

Poznasz standardy „Listen, Act, Improve” oraz sposoby na poprawę otoczenia placówki, by zapewnić pacjentowi poczucie bezpieczeństwa i komfortu.

AI, MarTech i Cyfryzacja (24 godz.)

Nauczysz się, jak zdobywać autorytet oraz skutecznie rozwiązywać kryzysy wizerunkowe.

- **Media Relations i Plain Language (8 godz.)**

Zdobędziesz umiejętności przekazywania złożonych zagadnień medycznych w sposób przystępny, zgodnie z zasadami Plain Language.

- **Symulacja: Zarządzanie Kryzysem Wizerunkowym (8 godz.)**

W bezpiecznym środowisku online weźmiesz udział w symulacji realnego kryzysu (np. błąd medyczny, hejt w social mediach). Nauczysz się technik deeskalacji i prowadzenia transparentnej komunikacji pod presją czasu.

- **CSR i Społeczna Odpowiedzialność Biznesu (8 godz.)**



Zdobędziesz wiedzę na temat budowania zaufania poprzez skuteczne działania w obszarze społecznej odpowiedzialności biznesu (ESG). Analizie zostaną poddane raporty kluczowych podmiotów rynku medycznego oraz omówiony zostanie wpływ wdrożenia rozwiązań propacjenckich na reputację marki.

Branding i Marka Osobista (24 godz.)

Nauczysz się od najlepszych, jak budować spójny i autentyczny wizerunek.

▪ Branding Placówki: Architektura i Wizerunek (8 godz.)

Dowiesz się, jak liderzy medyczni budują unikalną tożsamość poprzez jakość leczenia i odpowiednią przestrzeń. Poznasz zasady projektowania identyfikacji wizualnej i tonu komunikacji.

▪ Personal Branding Lekarza (8 godz.)

Dowiesz się, jak zbudować autentyczny, rozpoznawalny wizerunek eksperta, który wzmacnia zaufanie pacjentów i pozycję zawodową. Poznasz narzędzia i strategie, dzięki którym Twoja marka osobista zacznie realnie pracować na Twój profesjonalny sukces.

▪ Content Marketing i Social Media (8 godz.)

Nauczysz się, jak tworzyć krótkie filmy i podcasty, które budują wizerunek eksperta i pomagają pacjentom lepiej rozumieć procedury.

Seminarium Projektowe

Seminarium podsumowujące, poświęcone finalizacji praktycznych projektów wdrożeniowych. Praca zespołowa pod opieką promotora, mająca na celu rozwiązanie realnego problemu zarządczego.

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

- **Pierwsi zyskują najwięcej!** Im szybciej się zapiszesz, z tym większej zniżki skorzystasz.
- 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?

- Przeprowadzać audyt prawny kampanii zgodnie z **Art. 71 i 72 KEL 2025 oraz wymogami URPL.**



- Wykorzystywać **GenAI i Agent Engine Optimization (AEO)** w dobie asystentów LLM.
- Mapować **Patient Journey w Miro**, by optymalizować punkty styku i wskaźnik NPS.
- Zarządzać kryzysami wizerunkowymi i stosować standardy **Plain Language (HIQA)**.
- Projektować architekturę marki placówki oraz **personal branding lekarza**.
- Analizować **ROI w modelu Value-Based Healthcare** przy użyciu dashboardów MarTech.

Nabyte umiejętności zweryfikujesz w praktyce podczas intensywnych **warsztatów projektowych**, stanowiących trzon programu.

Ceny

Dla Kandydatów

1 rok

2 raty	2880 zł 3350 zł (2 x 2880 zł) Najniższa cena z ostatnich 30 dni: 2850zł
10 rat	596 zł 690 zł (10 x 596 zł) Najniższa cena z ostatnich 30 dni: 590zł
12 rat	501 zł 580 zł (12 x 501 zł) Najniższa cena z ostatnich 30 dni: 496zł

Cena jednorazowa: **5660 zł** ~~6600 zł~~
Najniższa cena z ostatnich 30 dni: 5600zł

Dla naszych absolwentów

1 rok

2 raty	2680 zł 3350 zł (2 x 2680 zł) Najniższa cena z ostatnich 30 dni: 2650zł
10 rat	556 zł 690 zł (10 x 556 zł) Najniższa cena z ostatnich 30 dni: 550zł
12 rat	468 zł 580 zł (12 x 468 zł) Najniższa cena z ostatnich 30 dni: 463zł

Cena jednorazowa: **5260 zł** ~~6600 zł~~
Najniższa cena z ostatnich 30 dni: 5200zł

Dla kandydatów z zagranicy

1 rok

2 raty	2880 zł 3350 zł (2 x 2880 zł) Najniższa cena z ostatnich 30 dni: 2850zł
10 rat	596 zł 690 zł (10 x 596 zł) Najniższa cena z ostatnich 30 dni: 590zł
12 rat	501 zł 580 zł (12 x 501 zł) Najniższa cena z ostatnich 30 dni: 496zł



Cena jednorazowa: **5660 zł** ~~6600 zł~~
Najniższa cena z ostatnich 30 dni: 5600zł