UNIWERSYTET WSB MERITO GDYNIA
wcześniej Wyższa Szkoła Bankowa

Marketing i sprzedaż

STUDIA I STOPNIA - KIERUNEK

Wydział: Wydział Biznesu

Forma: Niestacjonarne

Sposób realizacji: Hybrydowe

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

Miasto: Gdynia

Czego się nauczysz?

- Poznasz **strategie marketingowe i techniki analizy rynku**, nauczysz się dopasowywać kampanie do zachowań konsumentów i celów biznesowych marki.
- Opanujesz **narzędzia digital marketingu**, w tym social media, analitykę internetową i AI, by prowadzić skuteczne działania w świecie online.
- Rozwiniesz **umiejętności sprzedażowe i negocjacyjne**, dzięki którym zbudujesz relacje z klientami i efektywnie zrealizujesz cele zespołu.
- Zgłębisz **budowanie wizerunku marki i działania PR**, by tworzyć komunikaty, które wzmacniają zaufanie i zwiększają rozpoznawalność firmy.
- Nauczysz się **projektować kreatywne kampanie reklamowe**, łącząc myślenie strategiczne z design thinking i nowoczesnymi narzędziami wizualnymi.
- Zdobędziesz wiedzę z zakresu **nowoczesnych technik sprzedaży,** nauczysz się analizować wyniki i stosować metody, które zwiększają konwersję.

Praca dla Ciebie

- Zostaniesz **specjalistą ds. marketingu cyfrowego,** który tworzy kampanie online, analizuje wyniki i buduje obecność marek w digitalowym świecie.
- Możesz pracować jako **key account manager,** rozwijając relacje z kluczowymi klientami i odpowiadając za wyniki sprzedażowe dużych projektów.
- Sprawdzisz się jako **brand manager**, który zarządza wizerunkiem marki, planuje strategie i ogarnia komunikację na każdym etapie ścieżki klienta.
- Znajdziesz pracę jako **social media manager,** który tworzy treści, zarządza kanałami oraz buduje społeczność wokół marki, działając z trendami i algorytmami.
- Zostaniesz **specjalistą ds. e-commerce**, analizując ścieżki zakupowe, optymalizując oferty i zwiększając konwersje w sklepach internetowych.
- Możesz pracować jako **analityk sprzedaży i rynku,** który ogarnia dane, wyciąga wnioski i podpowiada, co realnie napędza wyniki biznesowe.

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.

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 Uniwersytetem WSB Merito w Gdyni, studentem zawierana jest w formie pisemnej.

- **Wykłady z praktykami** – eksperci z rynku.
- **Nowoczesne narzędzia** – aktualne technologie.
- **Case studies** – analiza realnych przypadków.

Wybrane zajęcia kierunkowe i ogólne

- 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

Wybrane zajęcia 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

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 Uniwersytetem WSB Merito w Gdyni, studentem zawierana jest w formie pisemnej.

- Budowanie ofert sprzedażowych - warsztaty
- Organizacja i zarządzanie e - biznesem

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 praktyk** (24 tygodnie), 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.

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,
- o przyjęciu decyduje kolejność zgłoszeń oraz

Czesne, stypendia i zniżki

- Na studiach I stopnia pierwszy semestr nawet za darmo dzięki programowi **Very Important Student (VIS)**.
- Takie same **stypendia**, jak na uczelniach publicznych: **naukowe, sportowe, socjalne oraz zapomogi**.
- **Elastyczny system płatności**. Ty decydujesz.
- Czesne to więcej niż myślisz: **praktyczna**

kompletność dokumentów.
Dowiedz się więcej

wiedza, narzędzia i zasoby cyfrowe oraz wsparcie na każdym etapie studiów.
Dowiedz się więcej

Ceny

Dla Kandydatów

Czesne stopniowane		Czesne równe	
Studia stacjonarne			
1 rok	**570 zł** (12 x 570 zł)	1 rok	**630 zł** (12 x 630 zł)
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)
Studia niestacjonarne			
1 rok	**570 zł** (12 x 570 zł)	1 rok	**630 zł** (12 x 630 zł)
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)

Dla naszych absolwentów

Czesne stopniowane		Czesne równe	
Studia stacjonarne			
1 rok	**570 zł** (12 x 570 zł)	1 rok	**630 zł** (12 x 630 zł)
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)
Studia niestacjonarne			
1 rok	**570 zł** (12 x 570 zł)	1 rok	**630 zł** (12 x 630 zł)
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)

Dla kandydatów z zagranicy

Czesne stopniowane		Czesne równe	
Studia stacjonarne			
1 rok	**570 zł** (12 x 570 zł)	1 rok	**630 zł** (12 x 630 zł)
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)
Studia niestacjonarne			

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 Uniwersytetem WSB Merito w Gdyni, studentem zawierana jest w formie pisemnej.

Czesne stopniowane		Czesne równe	
1 rok	**570 zł** (12 x 570 zł)	1 rok	**630 zł** (12 x 630 zł)
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)

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.

Co dostajesz w ramach czesnego? Więcej niż się spodziewasz. Sprawdź!

Specjalności na kierunku Marketing i sprzedaż

Marketing i social media

Form: Niestacjonarne

Sposób realizacji: Hybrydowe

Komunikacja wizerunkowa w biznesie

Form: Niestacjonarne

Sposób realizacji: Hybrydowe

Wykładowcy i eksperci prowadzący zajęcia

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.
- Podejmie odpowiedzialne zadania związane z działaniami operacyjnymi, sprzedażą, organizacją, szkoleniem i rozwojem zespołu, zwiększeniem jakości świadczonych usług oraz optymalizacją pracy.

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).

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 Uniwersytetem WSB Merito w Gdyni, studentem zawierana jest w formie pisemnej.

- 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 modelu 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 czasopismach 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

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 Uniwersytetem WSB Merito w Gdyni, studentem zawierana jest w formie pisemnej.

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.

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 Uniwersytetem WSB Merito w Gdyni, studentem zawierana jest w formie pisemnej.