

Marketing i sprzedaż

STUDIA I STOPNIA - KIERUNEK

Forma: Niestacjonarne

Sposób realizacji: Hybryda Smart • Hybrydowe

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

Miasto: Łódź



Czego się nauczysz?

- Zrozumiesz **proces kreowania marki**. Nauczysz się, jak wprowadzać produkty na rynek, rozwijając świadomość marki i budując lojalność klientów.
- Opanujesz **zarządzanie marką na różnych poziomach**. Dowiesz się, jak zarządzać marką osobistą, produktową i korporacyjną w środowisku biznesowym.
- Dowiesz się, jak **optymalizować strony internetowe**. Zrozumiesz zasady działania algorytmów wyszukiwarki Google i skutecznej strategii SEO.
- Poznasz **zarządzanie treścią w mediach społecznościowych**. Nauczysz się tworzyć angażujące posty i analizować ich efektywność.
- Zdobędziesz praktyczne umiejętności, uczestnicząc w **warsztatach z praktykami**. Dowiesz się, jak rozwiązywać realne problemy biznesowe.
- Nauczysz się tworzyć **nowoczesne strategie marketingowe**. Będziesz projektować kampanie, które wspierają sprzedaż i budowanie relacji z klientami.

Praca dla Ciebie

- Pracuj jako **specjalista ds. marketingu**. Twórz strategie promocji, analizuj trendy rynkowe i skutecznie buduj wizerunek marki w dynamicznym otoczeniu.
 - Zostań **menedżerem ds. sprzedaży**. Koordynuj zespoły sprzedażowe, ustalaj cele i realizuj ambitne plany w środowisku biznesowym.
 - Zatrudnij się jako **content manager**. Zarządzaj treściami w mediach społecznościowych, budując zaangażowanie klientów i zwiększając widoczność firmy.
 - Bądź **specjalistą ds. SEO**. Poprawiaj widoczność stron internetowych w wyszukiwarkach, optymalizując ich treść i strukturę techniczną.
 - Pracuj jako **konsultant ds. strategii marketingowej**. Doradzaj firmom, jak zwiększać skuteczność działań reklamowych i osiągać przewagę konkurencyjną.
 - Zostań **menedżerem marki**. Dbaj o spójność wizerunku produktów i usług, nadzorując ich pozycjonowanie na rynku i kampanie marketingowe.
-
- Kierunek marketing i sprzedaż oznacza nowoczesność, kreatywność i skuteczności.
 - Marketing i sprzedaż na Uniwersytecie WSB Merito zapewni Ci holistyczną wiedzę.
 - Ten kierunek zaznajomi Cię z trendami, a dzięki niemu rozwinięsz swoje pasje i talenty, zdobędziesz praktyczne umiejętności, niezbędne do osiągania sukcesów w dynamicznym i konkurencyjnym świecie biznesu.
 - Na UWSB stosujemy różnorodne metody i formy kształcenia, które stymulują aktywność i



kreatywność, co umożliwi Ci także zdobycie doświadczenia i kontaktów.

- Będziesz uczestniczył/a w warsztatach, symulacjach, case studies, grach i quizach.
- Zapewnimy Ci również dostęp do platformy e-learningowej, gdzie znajdują dodatkowe materiały i zadania.

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

Wybrane zajęcia kierunkowe

- Język obcy
- Podstawy socjologii
- Podstawy psychologii
- Różnice kulturowe
- Grafika menedżerska i prezentacyjna
- Zarządzanie karierą
- Komunikacja interpersonalna
- Podstawy prawa handlowego
- Finanse
- Podstawy zarządzania
- Zarządzanie produktem
- Zachowania konsumentów
- Zarządzanie zespołem



- Marketing B2B
- Badania marketingowe
- Negocjacje w biznesie
- Strategie sprzedaży
- Logistyka marketingowa
- Analiza rynku i konkurencji
- Techniki sprzedaży
- Global Marketing
- Communication Skills in Business

Wybrane zajęcia specjalnościowe

- Media społecznościowe w biznesie
- Zarządzanie kampanią promocyjną
- Kreowanie wizerunku
- Planowanie i realizacja kampanii reklamowych w Internecie
- Zarządzanie marką
- E-commerce i handel elektroniczny
- Sprzedaż B2B i B2C
- Zarządzanie kanałami dystrybucji
- Projektowanie produktu
- Budowanie wizerunku

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. 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

Studia licencjackie trwają trzy lata (sześć semestrów) i kończą się egzaminem dyplomowym. Absolwenci mogą ubiegać się o pracę, w której wymagane jest wykształcenie wyższe, kontynuować naukę na studiach magisterskich, magisterskich z podyplomowymi, podyplomowych lub MBA.

Partnerzy kierunku



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 jednolitych magisterskich możesz skorzystać z Programu Very Important Student (VIS) i studiować pierwszy semestr nawet za darmo.
- Możesz otrzymać te same stypendia, co studenci uczelni publicznych, w tym naukowe, sportowe, socjalne i zapomogi.
- Dodatkowo, elastyczny system opłat pozwala Ci wybrać, w ilu ratach chcesz opłacać czesne.

[Dowiedz się więcej](#)

Ceny

Dla Kandydatów

Czesne stopniowane	Czesne równe
Studia stacjonarne	



Czesne stopniowane		Czesne równe	
1 rok	367 zł 441 zł (12 x 367 zł) Najniższa cena z ostatnich 30 dni: 362zł	1 rok	459 zł 533 zł (12 x 459 zł) Najniższa cena z ostatnich 30 dni: 454zł
2 rok	550 zł (12 x 550 zł)	2 rok	533 zł (12 x 533 zł)
3 rok	755 zł (10 x 755 zł)	3 rok	615 zł (10 x 615 zł)
Studia niestacjonarne			
1 rok	367 zł 441 zł (12 x 367 zł) Najniższa cena z ostatnich 30 dni: 362zł	1 rok	459 zł 533 zł (12 x 459 zł) Najniższa cena z ostatnich 30 dni: 454zł
2 rok	550 zł (12 x 550 zł)	2 rok	533 zł (12 x 533 zł)
3 rok	755 zł (10 x 755 zł)	3 rok	615 zł (10 x 615 zł)

Dla naszych absolwentów

Czesne stopniowane		Czesne równe	
Studia stacjonarne			
1 rok	334 zł 441 zł (12 x 334 zł) Najniższa cena z ostatnich 30 dni: 329zł	1 rok	426 zł 533 zł (12 x 426 zł) Najniższa cena z ostatnich 30 dni: 421zł
2 rok	550 zł (12 x 550 zł)	2 rok	533 zł (12 x 533 zł)
3 rok	755 zł (10 x 755 zł)	3 rok	615 zł (10 x 615 zł)
Studia niestacjonarne			
1 rok	334 zł 441 zł (12 x 334 zł) Najniższa cena z ostatnich 30 dni: 329zł	1 rok	426 zł 533 zł (12 x 426 zł) Najniższa cena z ostatnich 30 dni: 421zł
2 rok	550 zł (12 x 550 zł)	2 rok	533 zł (12 x 533 zł)
3 rok	755 zł (10 x 755 zł)	3 rok	615 zł (10 x 615 zł)

Dla kandydatów z zagranicy

Czesne stopniowane		Czesne równe	
Studia stacjonarne			
1 rok	367 zł 441 zł (12 x 367 zł) Najniższa cena z ostatnich 30 dni: 362zł	1 rok	459 zł 533 zł (12 x 459 zł) Najniższa cena z ostatnich 30 dni: 454zł
2 rok	550 zł (12 x 550 zł)	2 rok	533 zł (12 x 533 zł)
3 rok	755 zł (10 x 755 zł)	3 rok	615 zł (10 x 615 zł)
Studia niestacjonarne			



Czesne stopniowane		Czesne równe	
1 rok	367 zł 441 zł (12 x 367 zł) Najniższa cena z ostatnich 30 dni: 362zł	1 rok	459 zł 533 zł (12 x 459 zł) Najniższa cena z ostatnich 30 dni: 454zł
2 rok	550 zł (12 x 550 zł)	2 rok	533 zł (12 x 533 zł)
3 rok	755 zł (10 x 755 zł)	3 rok	615 zł (10 x 615 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.

Specjalności na kierunku Marketing i sprzedaż

Projektowanie komunikacji produktowej

Form: Niestacjonarne • Stacjonarne

Sposób realizacji: Hybrydowe

E-marketing

Form: Niestacjonarne • Stacjonarne

Sposób realizacji: Hybryda Smart • Hybrydowe

Zarządzanie sprzedażą

Form: Niestacjonarne

Sposób realizacji: Hybryda Smart • Hybrydowe

Wykładowcy

mgr Katarzyna Staniszevska, Menedżer kierunku

- Jej obszary zainteresowań to marketing strategiczny, kultura organizacyjna, zarządzanie w firmach rodzinnych, rozwój małych i średnich przedsiębiorstw w kontekście otoczenia społeczno-gospodarczego.
- Autorka i współautorka kilkunastu publikacji naukowych, głównie z obszaru zarządzania i marketingu. Brała udział oraz organizowała kilkadziesiąt konferencji naukowych krajowych i międzynarodowych.
- Ponad 15-letnie doświadczenie akademickie w nauczaniu i koordynowaniu kierunków studiów (m.in. Marketing i sprzedaż, Logistyka), Współopiekunka Koła Naukowego i uczestniczka projektów uczelnianych.
- Posiada doświadczenie w nauczaniu stacjonarnym, hybrydowym i zdalnym, poparte licznymi certyfikatami dydaktycznymi.



prof. dr hab. Jolanta Ciak

- Zajmuje się finansami publicznymi. Autorka ponad 130 publikacji o deficycie budżetowym, długu publicznym, bankructwach, bezpieczeństwie finansowym i audycie wewnętrznym w JSFP.
- Absolwentka Uniwersytetu Mikołaja Kopernika w Toruniu (magisterium, doktorat) oraz Szkoły Głównej Handlowej w Warszawie (habilitacja). Recenzentka prac licencjackich, magisterskich i doktorskich.
- Autorka książek: Polityka budżetowa (2002), Źródła finansowania deficytu budżetu państwa w Polsce (2012) oraz nagrodzonej w 2024 r. Bankructwa. Państwa i samorządy (2023).
- Współautorka: Współczesne wyzwania gospodarki, Bezpieczeństwo finansów publicznych, Podstawy finansów publicznych i ubezpieczeń społecznych, Etyka zawodowa w rachunkowości w dobie cyfryzacji.

dr Piotr Siénko

- Absolwent siedmiu kierunków studiów, doktor nauk humanistycznych. Adiunkt w Instytucie Nauk o Człowieku w UWSB Merito w Toruniu. Ukończył liczne kursy i szkolenia w zakresie przywództwa, mediów etc.
- Pełnił różne funkcje na uczelniach, pracował w mediach, a wcześniej był profesjonalnym siatkarzem, traktując sport nie tylko jako pasję, ale także jako ważny element życia zawodowego.
- Autor artykułów w wysokopunktowanych czasopismach i monografiach. Uczestnik ogólnopolskich i międzynarodowych konferencji naukowych.
- Dysponuje doświadczeniem pracy w ogólnopolskich mediach jako komentator sportowy w Polsacie Sport. Prowadzi warsztaty w zakresie równego traktowania.

dr Andrzej Marjański

- Doktor nauk o zarządzaniu, związany z Uniwersytetem WSB Merito od 2022 roku. Jego zainteresowania naukowe oraz działalność ekspercka związane są z firmami rodzinnymi oraz zarządzaniem kryzysowym.
- Praktyk biznesu. Prowadzi przedsiębiorstwo rodzinne oraz jest wiceprzewodniczącym rady nadzorczej Powiatowego Centrum Zdrowia sp. z o.o. w Brzezinach i Rady Naukowej Związku Rzemiosła Polskiego.
- Członek IFERA – International Family Enterprise Research Academy, International Atlantic Economic Society (USA), Polskiego Towarzystwa Ekonomicznego, Family Business Research Network – FaBeRNET.
- Autor, współautor i redaktor ponad 100 publikacji dotyczących zarządzania, sukcesji i strategii rozwoju w firmach rodzinnych oraz zarządzania przedsiębiorstwami i zarządzania kryzysowego.

dr Agnieszka Dorożyńska

- Specjalizuje się w badaniach nad umiędzynarodowieniem przedsiębiorstw, zarządzaniem finansami firm oraz zarządzaniem projektami, łącząc perspektywę naukową z praktyką biznesową.



- Doświadczony ekspert w tworzeniu strategii umiędzynarodowienia przedsiębiorstw, opracowywaniu biznesplanów oraz zarządzaniu projektami, wspierający rozwój organizacji na rynkach międzynarodowych.
- Współautor nagrodzonych podręczników akademickich, cenionych za praktyczne podejście do tematu i wysoką wartość dydaktyczną wspierającą rozwój studentów i specjalistów.
- Współpracuje z przedsiębiorstwami w zakresie aplikowania o dotacje i ich rozliczania, wspierając firmy w pozyskiwaniu finansowania oraz skutecznym zarządzaniu środkami.

mgr Justyna Marjańska-Potakowska

- Jej obszar zainteresowań obejmuje małe i średnie przedsiębiorstwa, firmy rodzinne oraz kulturę organizacyjną, ze szczególnym uwzględnieniem ich rozwoju i funkcjonowania w biznesie.
- Wykładowczyni od 2009 roku, od 2022 związana z Uniwersytetem WSB Merito w Toruniu. Menedżer kierunku zarządzanie od 2022 roku oraz obszaru media i komunikacja w biznesie od 2024 roku.
- Autorka i współautorka kilkunastu artykułów naukowych poświęconych zagadnieniom z zakresu zarządzania i biznesu, w których łączy perspektywę teoretyczną z praktycznymi rozwiązaniami.

Wypowiedzi osób

Wybrałam marketing i sprzedaż e-commerce, ponieważ odkąd pamiętam chciałam mieć własną działalność gospodarczą. Chciałam być samodzielną bizneswoman, która potrafi działać, być prawdziwą panią dyrektor, której nic nigdy nie zaskoczy. Wiedziałam, że dzisiejszy świat opiera się na Internecie. Wszystko, co jest interesujące, wszystko czego potencjalni klienci pragną jest tam. Dlatego chciałam wiedzieć, jak otworzyć własną działalność gospodarczą, jak ją wypromować i jak stworzyć prawdziwy brand.

Barbara Olszewska studentka Uniwersytetu WSB Merito Łódź