UNIWERSYTET WSB MERITO ŁÓDŹ

Marketing i sprzedaż

STUDIA II STOPNIA - KIERUNEK

Forma: Niestacjonarne • Stacjonarne

Sposób realizacji: Hybrydowe

Cechy: Studia II stopnia • Od października • Polski • Angielski • Gwarancja uruchomienia • Zgoda PKA • 4 semestry

Miasto: Łódź

Twoje wybrane kompetencje

- Absolwent kierunku marketing i sprzedaż **potrafi przygotować strategie marketingowe, planować kampanie online i zarządzać procesami sprzedażowymi.**
- Potrafi analizować potrzeby klientów, wykorzystywać techniki perswazji, **planować długoterminowy rozwój firmy oraz zarządzać finansami i budżetem,** wspierając realizację celów biznesowych.

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

- Biznesplan
- Business Ethics
- Warsztaty kompetencji menedżerskich
- Zrównoważony rozwój
- Zarządzanie strategiczne
- Finanse dla menedżerów
- Marketing międzynarodowy
- Strategie marketingowe
- Marketing organizacji non-profit
- Marketing usług
- Zachowania nabywców
- Zintegrowana komunikacja marketingowa

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 Łodzi, studentem zawierana jest w formie pisemnej.

- Psychologia w marketingu

Wybrane zajęcia specjalnościowe

- Zarządzanie zespołami sprzedażowymi
- Techniki perswazji i wywierania wpływu
- Marketplace’y jako kanał sprzedaży
- Wirtualne przedsiębiorstwa
- Bezpieczeństwo w sieci
- Kompleksowe kampanie reklamowe i komunikacyjne

Rozwijaj kompetencje językowe na studiach II stopnia

Na studiach II stopnia na kierunku **Marketing i sprzedaż** rozwijasz kompetencje językowe z uwzględnieniem języka specjalistycznego, co znacząco zwiększa Twoją wartość na rynku pracy. Zajęcia przygotowują do swobodnego funkcjonowania w środowisku międzynarodowym i wspierają rozwój kariery w dynamicznym świecie biznesu.

Praktyki i staże

Praktyki zawodowe to ważny element studiów. Studenci studiów magisterskich realizują **480 godzin praktyk w całym toku studiów**, 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.

To kierunek dla osób, które:

- chcą zdobyć praktyczne umiejętności analizy, planowania i prowadzenia działań marketingowych
- myślą o przyszłości w międzynarodowym środowisku biznesowym i chcą skutecznie działać na rynkach globalnych,
- interesują się nowymi mediami, digital marketingiem oraz nowoczesnymi kanałami sprzedaży, w tym marketplace’ami,
- chcą zdobyć kompetencje nie tylko operacyjne, ale i strategiczne,
- chcą budować silne kompetencje komunikacyjne, etyczne i menedżerskie,
- chcą świadomie budować i rozwijać kompetencje w obszarze komunikacji międzyludzkiej i marketingowej, niezbędnej w pracy zespołowej, negocjacjach, zarządzaniu relacjami z klientem

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 Łodzi, studentem zawierana jest w formie pisemnej.

Zasady rekrutacji

Aby zostać **studentem studiów II stopnia** na Uniwersytecie WSB Merito, należy:

- **ukończyć studia I stopnia** (licencjackich lub inżynierskich),
- złożyć **komplet wymaganych dokumentów,**
- spełnić wymogi wynikające z zasad rekrutacji.

Dowiedz się więcej

Czesne, stypendia i zniżki

- 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.
- Czesne to więcej niż myślisz: **praktyczna 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	**491 zł** (12 x 491 zł)	1 rok	**583 zł** (12 x 583 zł)
2 rok	**835 zł** (10 x 835 zł)	2 rok	**1159 zł** (10 x 1159 zł)
Studia niestacjonarne			
1 rok	**491 zł** (12 x 491 zł)	1 rok	**583 zł** (12 x 583 zł)
2 rok	**835 zł** (10 x 835 zł)	2 rok	**675 zł** (10 x 675 zł)

Dla naszych absolwentów

Czesne stopniowane		Czesne równe	
Studia stacjonarne			
1 rok	**491 zł** (12 x 491 zł)	1 rok	**583 zł** (12 x 583 zł)
2 rok	**835 zł** (10 x 835 zł)	2 rok	**1159 zł** (10 x 1159 zł)
Studia niestacjonarne			
1 rok	**491 zł** (12 x 491 zł)	1 rok	**583 zł** (12 x 583 zł)
2 rok	**835 zł** (10 x 835 zł)	2 rok	**675 zł** (10 x 675 zł)

Dla kandydatów z zagranicy

Czesne stopniowane	Czesne równe
Studia stacjonarne	

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 Łodzi, studentem zawierana jest w formie pisemnej.

Czesne stopniowane		Czesne równe	
1 rok	**491 zł** (12 x 491 zł)	1 rok	**583 zł** (12 x 583 zł)
2 rok	**835 zł** (10 x 835 zł)	2 rok	**1159 zł** (10 x 1159 zł)
Studia niestacjonarne			
1 rok	**491 zł** (12 x 491 zł)	1 rok	**583 zł** (12 x 583 zł)
2 rok	**835 zł** (10 x 835 zł)	2 rok	**675 zł** (10 x 675 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

Digital marketing

Form: Niestacjonarne • Stacjonarne

Sposób realizacji: Hybrydowe

Projektowanie komunikacji i doświadczeń marki

Form: Niestacjonarne • Stacjonarne

Sposób realizacji: Hybrydowe

Sprzedaż i e-commerce

Form: Niestacjonarne • Stacjonarne

Sposób realizacji: Hybrydowe

Wykładowcy

mgr Katarzyna Staniszewska, 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 organizowaław 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.

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 Łodzi, studentem zawierana jest w formie pisemnej.

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 Buiness 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 Piotr Sieńko

- 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 monografii. Uczetnik ogólnopolskich i międzynarodowych konferencji naukowych.
- Dysponuje doświadczeniem pracy w ogólnopolskich mediach jako komentator sportowy w Polsacie Sport. Prowadzi warsztaty w zakresie równego traktowania.

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

Studia magisterskie na kierunku: marketing i sprzedaż pozwoliły mi spojrzeć na marketing szerzej: przez pryzmat całej strategii i celów biznesowych. To, co w niedzielę wypracowywałam na zajęciach, w poniedziałek wdrażałam dla klienta. Na warsztatach kompetencji menedżerskich zrozumiałam, jak powinien działać dobry lider, i zaczęłam wykorzystywać tę wiedzę w pracy. Miesiąc później awansowałam. Dziś zarządzam projektami, łącząc pracę zespołu, oczekiwania klientów i cele biznesowe w spójną całość.

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 Łodzi, studentem zawierana jest w formie pisemnej.

Natalia Romanowska, absolwentka kierunku marketing i sprzedaż

Wypowiedzi osób

Czego nauczyłam się studiując marketing i sprzedaż? Praktycznych umiejętności, które wykorzystuję na co dzień w pracy, w marketingu. Poznałam też super wykładowców, którzy przekazują bardzo wartościowe treści, które nie tylko wykorzystuje w pracy, ale też podczas prowadzenia swoich kanałów społecznościowych.

Maria Byjoch, absolwentka kierunku marketing i sprzedaż

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 Łodzi, studentem zawierana jest w formie pisemnej.