

E-commerce i zarządzanie platformami sprzedażowymi

STUDIA PODYPLOMOWE

Sposób realizacji: Hybrydowe

Obszar studiów: Zarządzanie

Cechy: Od października • Polski

Miasto: Opole

To kierunek dla osób, które :

- prowadzą własną firmę lub zarządzają biznesem i chcą skutecznie rozwijać sprzedaż online,
- pracują jako managerowie lub specjaliści ds. e-commerce, marketingu internetowego czy sprzedaży,
- działają w branży retail i są zainteresowane transformacją cyfrową oraz rozwojem kanałów e-handlu,
- planują otworzyć sklep internetowy lub rozpocząć działalność na platformach marketplace,
- chcą zdobyć aktualną, praktyczną wiedzę o nowoczesnych technikach sprzedaży online i trendach w e-commerce.



92%

uczestników poleca studia podyplomowe

Źródło: „Badanie satysfakcji ze studiów 2025”.

Dostęp online

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

Networking i rozwój kompetencji

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

Praktyczny charakter studiów:

- nacisk na praktyczne aspekty sprzedaży na platformach marketplace oraz m.in. optymalizację doświadczeń użytkownika;
- forma zaliczenia: test sprawdzający wiedzę i projekt.

91%

pracodawców ocenia bardzo dobrze lub dobrze współpracę z naszymi uniwersytetami

Źródło: „Badanie opinii pracodawców, 2024”

Przygotowanie do rozwoju kariery w e-commerce.

To kompleksowy program wiedzy i praktyki w sprzedaży internetowej, zarządzaniu i nowoczesnych kompetencjach.

Kadra złożona z praktyków

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

Program

2

Liczba semestrów

120

Liczba godzin zajęć

7

Liczba zjazdów

Budowa strategii rynkowej (32h)

- Analiza rynku, metody prognozowania, strategie rynkowe (8 godz.)
- Strategie wprowadzania nowych produktów na rynek i zarządzania dotychczasową ofertą (8 godz.)
- Narzędzia marketingowe wspierające proces sprzedaży (8 godz.)
- Budowa brandu i zarządzanie marką (8 godz.)

Analiza e-ryнку i User Experience (24 godz.)

- Analiza rynku i konkurencji w e-biznesie oraz narzędzia monitoringu i analizy zachowań internautów (8 godz.)
- UX i specyfika badań UX (12 godz.)
- UX Case study Figma (4 godz.)



Content marketing i SEO w e-commerce (32 godz.)

- Sprzedaż online i strategia inbound marketing (4 godz.)
- Strategia content marketingu sklepu internetowego (4 godz.)
- Tworzenie skutecznego content marketingu (8 godz.)
- Proces SEO. Kluczowe obszary pozycjonowania (4 godz.)
- Strategia SEO sklepu internetowego (4 godz.)
- Pozycjonowanie sklepu internetowego w praktyce (8 godz.)

Social Media i Performance Marketing (32 godz.)

- Narzędzia tworzenia i publikacji treści w social media (8 godz.)
- Google ADS, YouTube, Facebook ADS (8 godz.)
- e-Mail Marketing (8 godz.)
- Reklama internetowa i mobilna (display) (4 godz.)
- Narzędzia automatyzacji procesów marketingowych (4 godz.)

Forma zaliczenia

- Test sprawdzający wiedzę, projekt.

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 również specjalne, **większe zniżki dla naszych absolwentów**.
 - Możesz skorzystać z **dofinansowania z Bazy Usług Rozwojowych**.
 - Funkcjonuje u nas **Program Poleceń**.
 - Pracodawca może dofinansować Ci studia, otrzymując dodatkową zniżkę w ramach Programu Firma.
 - Warto sprawdzić możliwości **dofinansowania z KFS**.
- [Dowiedz się więcej](#)



Czego się nauczysz?

- Zdobędziesz **praktyczne umiejętności** samodzielnego zarządzania sprzedażą internetową.
- Nauczysz się rozumieć **algorytmy marketplace** i tworzyć **strategie zwiększania sprzedaży**.
- Poznasz tajniki **budowania marki** i tworzenia skutecznego **content marketingu**.
- Rozwiniiesz kompetencje w zakresie **reklamy online, UX i optymalizacji SEO**.
- Dowiesz się, jak wykorzystywać **social media** i kampanie reklamowe do promocji sklepu.
- Otrzymasz solidną bazę do pracy jako **ekspert e-commerce** lub rozwoju własnego biznesu.

Ceny

Dla Kandydatów

1 rok

10 rat

386 zł ~~480 zł~~ (10 x 386 zł)
Najniższa cena z ostatnich 30 dni: 380zł

Dla naszych absolwentów

1 rok

10 rat

346 zł ~~480 zł~~ (10 x 346 zł)
Najniższa cena z ostatnich 30 dni: 340zł

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.

Wykładowcy

dr Mariusz Mol

- Dr inż. Mariusz Mol specjalizuje się w uczeniu maszynowym, wizji komputerowej, analizie danych i systemach embedded. Pracuje głównie w Pythonie, wykorzystując TensorFlow i OpenCV.
- Wykładowca akademicki z doświadczeniem w projektach krajowych i międzynarodowych. Realizuje badania z zakresu edge AI, przetwarzania obrazu i optymalizacji systemów wbudowanych.
- Absolwent MIT Applied Data Science Program. Prowadzi interdyscyplinarne projekty łączące AI, automatykę, ekologię i edukację. Wspiera rozwój młodych naukowców i innowacji. Pracował dla Coca-Cola HBC.
- Twórca rozwiązań IoT opartych na ESP32, Jetson Orin i LoRa. Łączy informatykę z ochroną środowiska i inżynierią w projektach badawczo-rozwojowych.



dr Łukasz Makowski, prof. UWSB Merito

- Wykładowca, menedżer i doradca biznesu z zakresu: zarządzania strategicznego przedsiębiorstwem, procesów restrukturyzacji, marketingu, sprzedaży, negocjacji.
- Od roku 2010 prodziekan WZ w Chorzowie UWSB Merito w Poznaniu, a także Dyrektor Działu Jakości i Rozwoju Dydaktyki.
- Autor oraz recenzent wielu publikacji z zakresu zarządzania, polityki i gospodarki. Członek Rady Programowej specjalistycznych wydawnictw.
- Menedżer i redaktor pisma przemysłowo-gospodarczego (2004-2007), dyrektor generalny, dyrektor produktu oraz sieci sprzedaży w latach 2004, 2007-2010.