

Cross-Border e-Commerce

STUDIA PODYPLOMOWE

Sposób realizacji: Online

Obszar studiów: Logistyka

Cechy: Od października • Polski • Nowość

Miasto: Opole

To kierunek dla osób, które :

- są producentami planującymi sprzedaż bezpośrednią na rynkach zagranicznych
- są specjalistami lub managerami e-commerce
- są handlowcami rozwijającymi nowe kanały sprzedaży
- są marketing managerami odpowiedzialnymi za skalowanie sprzedaży
- są właścicielami lub zarządcami firmami
- są osobami chcącymi rozwijać kompetencje biznesowe w obszarze międzynarodowego e-commerce



5

bezpłatnych szkoleń realizowanych online

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.

Praktyczny charakter studiów:

- na zajęciach dominują **warsztaty, ćwiczenia i case studies**

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".

Kadra złożona z praktyków

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

Program

170

Liczba godzin zajęć

11

Liczba zjazdów

2

Liczba semestrów

Wstęp do e-commerce (8h)

- Zrozumiesz pełną architekturę e-commerce: od platformy, przez logistykę, po marketing i obsługę klienta
- Nauczysz się, jak wybierać model sprzedaży (B2C, B2B, D2C, marketplace) pod realne cele biznesowe
- Poznasz najczęstsze błędy początkujących e-sklepów i dowiesz się, jak ich unikać
- Zyskasz solidne fundamenty pod dalszą ekspansję cross-border

Brand marketing w e-commerce (8h)

- Nauczysz się budować markę, która sprzedaje również poza granicami kraju
- Zrozumiesz, jak różnice kulturowe wpływają na postrzeganie marki na rynkach zagranicznych
- Poznasz sposoby skalowania brandu w modelu D2C i marketplace
- Dowiesz się, jak budować zaufanie do marki w e-commerce międzynarodowym



Content marketing w B2C (8h)

- Nauczysz się tworzyć treści, które realnie wspierają sprzedaż, a nie tylko generują ruch
- Zrozumiesz, jak dostosowywać content do różnych rynków i języków
- Poznasz struktury treści sprzedażowych pod e-commerce i marketplace
- Dowiesz się, jak content wpływa na SEO, konwersję i lojalność klientów

Marketing automation w e-commerce (8h)

- Nauczysz się automatyzować komunikację sprzedażową i posprzedażową
- Poznasz scenariusze automatyzacji zwiększające LTV klientów
- Zrozumiesz, jak łączyć dane z e-commerce, CRM i marketing automation
- Dowiesz się, jak skalować sprzedaż bez proporcjonalnego zwiększania zespołu

Sprzedaż w kanale B2B (8h)

- Poznasz różnice między e-commerce B2C i B2B w praktyce
- Nauczysz się projektować proces sprzedaży B2B online
- Zrozumiesz, jak budować ofertę i cenniki dla klientów biznesowych
- Dowiesz się, jak łączyć sprzedaż B2B z marketplace'ami i eksportem

Zarządzanie projektami (8h)

- Nauczysz się zarządzać projektami e-commerce w sposób uporządkowany i skalowalny
- Poznasz realne workflow zespołów marketingu, IT i sprzedaży
- Dowiesz się, jak kontrolować czas, budżet i odpowiedzialności w projektach cross-border
- Zyskasz narzędzie, które realnie porządkuje pracę zespołów e-commerce

Zarządzanie procesami w e-Commerce (Baselinker) (8h)

- Nauczysz się automatyzować obsługę zamówień z wielu kanałów sprzedaży
- Poznasz integracje z marketplace'ami, kurierami i systemami ERP
- Zrozumiesz, jak skalować sprzedaż bez chaosu operacyjnego
- Dowiesz się, jak ograniczać błędy i koszty operacyjne w e-commerce

Sprzedaż na Amazon (8h)

- Poznasz model sprzedaży na największym marketplace świata



- Nauczysz się budować oferty, które konwertują i skalują sprzedaż
- Zrozumiesz zasady Amazon FBA i ekspansji międzynarodowej
- Dowiesz się, jak unikać najczęstszych błędów sprzedawców

Sprzedaż na eBay (4h)

- Nauczysz się sprzedawać na rynkach międzynarodowych przez eBay
- Poznasz specyfikę klientów i algorytmów platformy
- Dowiesz się, jak skalować sprzedaż transgraniczną przy niskim progu wejścia
- Zrozumiesz, jak łączyć eBay z własnym e-commerce

Sprzedaż na eMAG (Rumunia, Bułgaria, Węgry) (4h)

- Poznasz potencjał rynków Europy Środkowo-Wschodniej
- Nauczysz się przygotowywać oferty pod lokalne wymagania eMAG
- Zrozumiesz logistykę i rozliczenia na tych rynkach
- Dowiesz się, jak szybko wejść na nowe rynki regionalne

Sprzedaż na Kaufland (DE, CZ, SK) (8h)

- Poznasz marketplace Kaufland jako alternatywę dla Amazon
- Nauczysz się sprzedawać na rynkach niemieckojęzycznych i CEE
- Zrozumiesz wymagania logistyczne i formalne platformy
- Dowiesz się, jak skalować sprzedaż w Europie Zachodniej

Dropshipping (4h)

- Zrozumiesz realne plusy i minusy modelu dropshipping
- Nauczysz się budować ofertę i marżę w tym modelu
- Poznasz ryzyka prawne i logistyczne
- Dowiesz się, kiedy dropshipping ma sens w cross-border e-commerce

Import z Chin (4h)

- Poznasz cały proces importu: od dostawcy po magazyn
- Nauczysz się liczyć realne koszty importu
- Zrozumiesz ryzyka jakościowe, celne i podatkowe



- Dowiesz się, jak bezpiecznie skalować import pod e-commerce

WooCommerce: instalacja, konfiguracja, obsługa (8h)

- Nauczysz się uruchamiać i konfigurować sklep WooCommerce
- Poznasz kluczowe wtyczki i integracje cross-border
- Zrozumiesz, jak przygotować sklep pod sprzedaż zagraniczną
- Dowiesz się, jak skalować WooCommerce bez utraty wydajności

Analityka w marketingu - zaawansowany Excel (8h)

- Nauczysz się analizować dane sprzedażowe i marketingowe
- Poznasz zaawansowane formuły i modele analityczne
- Zrozumiesz, jak podejmować decyzje w oparciu o dane
- Dowiesz się, jak mierzyć rentowność rynków zagranicznych

Psychologia e-konsumenta (8h)

- Zrozumiesz mechanizmy decyzyjne klientów online
- Nauczysz się projektować proces zakupowy zwiększający konwersję
- Poznasz różnice kulturowe w zachowaniach konsumenckich
- Dowiesz się, jak wpływać na decyzje zakupowe etycznie i skutecznie

SEO w e-commerce (8h)

- Nauczysz się budować widoczność sklepu na rynkach zagranicznych
- Poznasz SEO dla marketplace i własnych sklepów
- Zrozumiesz strukturę kategorii, filtrów i kart produktów
- Dowiesz się, jak skalować SEO w modelu cross-border

Google Ads w e-commerce (8h)

- Nauczysz się prowadzić kampanie sprzedażowe na wielu rynkach
- Poznasz strategie optymalizacji pod ROAS
- Zrozumiesz różnice w kosztach i zachowaniach użytkowników
- Dowiesz się, jak skalować reklamy bez przepalania budżetu



Google Analytics 4 w e-commerce (8h)

- Nauczysz się analizować ścieżki zakupowe klientów
- Poznasz konfigurację GA4 pod e-commerce
- Zrozumiesz, jak mierzyć skuteczność kanałów sprzedaży
- Dowiesz się, jak interpretować dane dla decyzji strategicznych

Facebook & Instagram w e-commerce (8h)

- Nauczysz się prowadzić sprzedaż przez social media
- Poznasz strategie kampanii dynamicznych i remarketingu
- Zrozumiesz rolę social commerce w cross-border
- Dowiesz się, jak budować skalowalne kampanie sprzedażowe

Logistyka: krajowa i transgraniczna (8h)

- Poznasz modele fulfillmentu i obsługi zwrotów
- Nauczysz się optymalizować koszty dostaw międzynarodowych
- Zrozumiesz wpływ logistyki na konwersję i CX
- Dowiesz się, jak wybrać rynki pod kątem logistyki

Narzędzia AI w marketingu i sprzedaży (8h)

- Nauczysz się wykorzystywać AI w content, SEO i sprzedaży
- Poznasz realne use-case'y automatyzacji
- Zrozumiesz, gdzie AI daje przewagę konkurencyjną
- Dowiesz się, jak wdrażać AI bez chaosu i ryzyka

Prawo podatkowe w UE (4h)

- Zrozumiesz VAT OSS, IOSS i rozliczenia międzynarodowe
- Nauczysz się minimalizować ryzyka podatkowe
- Poznasz różnice prawne między rynkami UE
- Dowiesz się, jak bezpiecznie skalować sprzedaż

Międzynarodowy influencer marketing (4h)

- Nauczysz się współpracować z influencerami zagranicznymi



- Poznasz modele rozliczeń i mierzenia efektów
- Zrozumiesz różnice kulturowe w influencer marketingu
- Dowiesz się, jak skalować kampanie międzynarodowe

EGZAMIN (2 godz.)

- EGZAMIN (2 godz.)

Forma zaliczenia

- Test końcowy

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 **kompleksową wiedzę** na temat funkcjonowania sklepu e-commerce w ujęciu międzynarodowym
- Poznasz **najważniejsze platformy marketplace** i modele sprzedaży cross-border.
- Nauczysz się **wykorzystywać narzędzia marketingowe i sprzedażowe** wspierające ekspansję zagraniczną
- Dowiesz się, **na co zwracać uwagę** przy eksporcie produktów na różne rynki
- Poznasz kluczowe **aspekty logistyki e-commerce**, w tym fulfillment i obsługę zwrotów
- Zrozumiesz **wpływ prawa i podatków** na działalność e-commerce w modelu cross-border
- Poznasz **praktyczne aspekty importu**, w tym importu z Chin



- **Nauczysz się projektować doświadczenia zakupowe** klientów na rynkach zagranicznych
- Zdobędziesz **kompetencje w zakresie budowania i wdrażania** strategii e-commerce
- Poznasz **zasady budowania silnej, rozpoznawalnej marki** na rynkach międzynarodowych

Ceny

Dla Kandydatów

1 rok

10 rat

531 zł ~~625 zł~~ (10 x 531 zł)
Najniższa cena z ostatnich 30 dni: 525zł

Dla naszych absolwentów

1 rok

10 rat

491 zł ~~625 zł~~ (10 x 491 zł)
Najniższa cena z ostatnich 30 dni: 485zł

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

mgr Kamil Zieliński

- Uczy praktycznego wykorzystania osiągnięć psychologii naukowej, pokazując, jak wiedza akademicka może wspierać rozwój osobisty, efektywność w pracy i budowanie relacji.
- Doświadczony ekspert w zakresie prowadzenia szkoleń, który dzieli się wiedzą w sposób praktyczny i angażujący, wspierając uczestników w rozwoju zawodowym i osobistym.
- Autor bestsellerowych i nagradzanych książek "Psychoefekty. 50 zjawisk psychologicznych, które wpływają na twoje życie" oraz "Psychokompetencje. 10 psychologicznych supermocy, które warto rozwijać".
- Interesuje się psychologią oszukiwania, krytycznym myśleniem, wpływem społecznym, komunikacją i budowaniem odporności psychicznej.