

Marketing i sprzedaż w cyfrowej transformacji

STUDIA I STOPNIA - SPECJALNOŚĆ

Forma: Niestacjonarne • Stacjonarne

Sposób realizacji: Hybrydowe • Tradycyjne

Cechy: Studia I stopnia licencjackie • Od października • Polski

Miasto: Opole



Czego się nauczysz?

- Nauczysz się **prowadzenia skutecznych działań marketingowych** i PR w firmach, budując pozytywny wizerunek marek i wzmacniając ich pozycję na rynku.
- Poznasz **nowoczesne technologie i strategie obsługi klienta**, które pozwolą na automatyzację procesów oraz personalizację komunikacji, zwiększając satysfakcję i lojalność klientów.
- Opanujesz **nowoczesne techniki sprzedaży**, które pozwolą Ci skutecznie docierać do klientów i realizować cele biznesowe w dynamicznym środowisku.
- Dowiesz się, jak prowadzić **negocjacje handlowe**, zarówno z klientami indywidualnymi, jak i instytucjonalnymi, budując trwałe relacje biznesowe.
- Poznasz zasady **marketingu relacyjnego**, dzięki którym skutecznie zbudujesz lojalność klientów i zwiększysz efektywność działań sprzedażowych.
- Nauczysz się planować i organizować **pracę działu marketingu**, wykorzystując analizy rynku i zachowań konsumenckich do tworzenia strategii.

Praca dla Ciebie

- **Pracuj jako menedżer marketingu w firmie handlowej.** Planuj i realizuj strategie marketingowe, analizuj dane rynkowe i koordynuj kampanie promocyjne.
- **Zatrudnij się jako specjalista ds. sprzedaży w sektorze B2B.** Nawiązuj relacje z klientami biznesowymi, negocjuj warunki umów i dbaj o realizację celów sprzedażowych.
- **Bądź konsultantem w agencji PR.** Buduj wizerunek marek, organizuj wydarzenia promocyjne i twórz treści komunikacyjne, które przyciągają uwagę odbiorców.
- **Zostań analitykiem rynku w firmie badawczej.** Zbieraj i interpretuj dane o preferencjach klientów, wspierając rozwój produktów i usług zgodnych z ich oczekiwaniami.
- **Pracuj jako specjalista ds. e-commerce.** Zarządzaj sprzedażą online, optymalizuj strony internetowe i twórz strategie, które zwiększają konwersje i zyski.

Dodatkowe informacje o specjalności

Rynek e-commerce rośnie dynamicznie, a firmy coraz częściej inwestują w narzędzia cyfrowe i automatyzację procesów. Oznacza to zapotrzebowanie na ekspertów, którzy potrafią łączyć strategie marketingowe z nowoczesnymi technologiami. W dobie cyfrowej transformacji ważne stają się umiejętności analizowania danych, personalizacji komunikacji z klientem oraz wykorzystywania nowoczesnych narzędzi. Specjalista ds. marketingu i sprzedaży w erze cyfrowej odpowiada za m.in.



dotarcie do klientów.

Program

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 symulowanych 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:

- Instrumentarium zarządzania
- Techniki radzenia sobie ze stresem I
- Instrumentarium marketingu
- Zachowania organizacyjne
- Badania i analizy rynku
- Zarządzanie małą firmą
- Gra biznesowa
- Symulacja biznesowa

Wybrane zajęcia specjalnościowe:

- Zarządzanie działem sprzedaży w erze cyfrowej
- Nowoczesne techniki sprzedaży
- Psychologia zachowań konsumenckich
- Kształtowanie relacji interpersonalnych
- E-biznes
- Negocjacje i zarządzanie kontraktami



- Strategie marketingowe i sprzedażowe
- Psychologia marketingu i sprzedaży
- Obsługa klienta 4.0 – automatyzacja i personalizacja
- Zintegrowana komunikacja marketingowa
- Public relations
- Audyt marketingowy
- Zarządzanie relacjami z klientami

Nauka języka obcego

Na studiach stacjonarnych:

- 240 godzin nauki jednego języka obcego (80 godzin w semestrze, od 2 do 4 semestru).

Na studiach niestacjonarnych:

- 180 godzin nauki jednego języka obcego w 3 i 4 semestrze.

Możesz wybrać j. angielski lub j. niemiecki.

Praktyki i staże

Praktyki studenckie to ważny element studiów. Studenci studiów licencjackich 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

W ostatnim roku tworzysz projekt kierunkowy, który rozwiązuje praktyczny 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. To Ty wyznaczasz kierunek swojego projektu!

By uzyskać tytuł licencjata musisz zdać egzamin dyplomowy. Egzamin sprawdza wiedzę i umiejętności, jakie zdobyłeś w toku studiów.

--	--



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

[Dowiedz się więcej](#)

Wykładowcy

dr hab. Daniel Puciato

- Magister wychowania fizycznego, ekonomii i zarządzania. Doktor nauk o kulturze fizycznej, ekonomii oraz nauk o zarządzaniu i jakości. Doktor habilitowany nauk o kulturze fizycznej.
- Były członek zarządu ds. handlowych w Polskim Holdingu Hotelowym oraz prezes Fundacji BOŚ. Biegły sądowy, ekspert NCBiR, RPO WD, PROO i Senior+, łączący wiedzę z praktyką biznesową.
- Autor 210 publikacji naukowych, w tym 12 książek i 32 artykułów z listy filadelfijskiej. Promotor ok. 1500 ukończonych prac magisterskich i licencjackich, łączący teorię z praktyką akademicką.
- Autor publikacji i ekspertyz z zakresu: zrównoważonego rozwoju, jakości życia, aktywności fizycznej, rozwoju biologicznego, finansów przedsiębiorstw, ekonomiki turystyki i zarządzania organizacjami.

dr Artur Smolik

- Doktor ekonomii w dyscyplinie zarządzanie. Specjalizuje się w badaniach nad efektywnością przywództwa, zarządzania operacyjnego i strategii oraz praktycznego zastosowania w biznesie.
- Posiada praktyczne doświadczenie na 19 różnych stanowiskach zarządczych, w 12 różnych branżach. Interdyscyplinarne podejście do efektywności łączy z naukowym rozumieniem realiów i wyzwań biznesowych.
- Zrealizował ponad 250 projektów doradczo-szkoleniowych, wdrażając strategie wzrostu, efektywności i kultury organizacyjnej. Twórca metodyk 4SMP i MDP dla liderów i menedżerów.
- Projektuje programy i szkolenia rozwojowe z zakresu kompetencji menedżerskich, zarządzania i strategii, oparte na doświadczeniu, badaniach i sprawdzonych metodykach, dostosowane do realiów biznesu.

dr Katarzyna Mizera

- Specjalizuje się w odpowiedzialnym biznesie oraz zrównoważonym rozwoju, ESG i CSR, ujmując je



w kontekście przywództwa, innowacji i efektywności organizacji.

- Pełni funkcję dziekanki WE w Opolu UWSB Merito we Wrocławiu, jest członkinią Senatu i najwyższej kadry kierowniczej HT oraz nauczycielką akademicką, specjalistką ds. organizacji i rozwoju.
- Ekspertka w zarządzaniu strategicznym i rozwoju szkolnictwa wyższego, autorka publikacji naukowych, koordynatorka projektów NCBiR i strategii zrównoważonego rozwoju uczelni.
- Ekonomistka, doktor nauk ekonomicznych, MBA, menedżerka akademicka z doświadczeniem w zarządzaniu strategicznym i operacyjnym, przywództwie oraz rozwoju talentów.

mgr Marek Wiench

- Specjalizuje się w analizie działań marketingowych, budowaniu wpływu oraz badaniu zachowań konsumenckich.
- Doświadczony menedżer ds. marketingu, rozwija i buduje działania marketingowe dla klientów B2B oraz e-commerce.
- Autor publikacji medioznawczych, a praktyczne doświadczenie marketingowe rozwija w kierunku badań nad wykorzystaniem sztucznej inteligencji w biznesie.
- Posiada wysoką biegłość w opracowywaniu i wdrażaniu strategii marketingowych oraz umiejętności w zarządzaniu projektami, komunikacji biznesowej i obsłudze kampanii.

mgr Anna Hacziewicz

- Specjalizuje się w tematach behawioralnych i psychologii pozytywnej. Od ponad 16 lat rozwija kompetencje zawodowe, a od przeszło 11 lat pracuje jako trener i nauczyciel akademicki.
- Współpracuje z największymi firmami w Polsce, m.in. MAN, Brembo, Hitachi, ZT Kruszwica, NGK Ceramics i ROCKWOOL, realizując projekty z zakresu BBS, komunikacji i zarządzania.
- Pasjonuje się teatrem i tworzy teksty oraz eseje. W wolnym czasie występuje na wrocławskich scenach i prowadzi motywacyjne spotkania dla kobiet.
- Posiada wiedzę w zakresie wdrażania behawioralnego podejścia do bezpieczeństwa, narzędzi badania wellbeingu w organizacji oraz rozwiązań szkoleniowo-coachingowych.

dr Krzysztof Kuźniak

- Specjalizuje się w zarządzaniu marketingowym i strategicznym; w pracy naukowej koncentruje się na wpływie zmienności rynku na efektywność ekonomiczną przedsiębiorstw.
- Doświadczony manager nadzorujący marketing, sprzedaż i planowanie strategiczne; posiada także doświadczenie w zarządzaniu produktami i cenami.
- Autor kilkudziesięciu publikacji naukowych z marketingu i zarządzania; nagradzany przez Rektora UE we Wrocławiu (2010) oraz Rektora WSB we Wrocławiu (2018).
- Opracowuje i wdraża strategie rozwoju, wprowadza nowe produkty, tworzy komunikację marketingową oraz realizuje działania z zakresu digital marketingu.



dr Agnieszka Gawlik

- Interesuje się ekonomią sektora publicznego, efektywnością rynków, zarządzaniem finansami oraz wykorzystaniem symulacji i gier biznesowych w dydaktyce.
- Pełni funkcję prodziekana ds. dydaktyki i jakości kształcenia, menedżera kierunku oraz eksperta i konsultanta w analizie opłacalności projektów.
- Autorka podręcznika „Sporządzanie planów, analiz i sprawozdań” oraz licznych publikacji z zakresu ekonomii, finansów i zarządzania.
- Specjalizuje się w planowaniu i analizie projektów, ocenie standingu finansowego, wdrażaniu RPA, AI i chmury, audycie oraz nowoczesnych metodach dydaktycznych.

dr Justyna Kuświk

- Doktor nauk społecznych w zakresie psychologii; zainteresowania badawcze koncentrują się na psychologii polityki, szczególnie funkcjonowaniu polityków w warunkach stresu zawodowego.
- Zajmuje się zagadnieniami psychologii społecznej oraz psychologii zarządzania, ze szczególnym uwzględnieniem wprowadzania zmian i rozwoju umiejętności miękkich pracowników.
- Autorka i realizatorka licznych szkoleń z zakresu rozwoju osobistego, zawodowego oraz kompetencji wychowawczych.
- Posiada wieloletnie doświadczenie jako psychoterapeuta i diagnosta; pełni funkcję prodziekana ds. studenckich, prywatnie miłośniczka gry w brydża.

Alicja Żak

- Pracuje jako psycholog i terapeuta TSR. Prowadzi Responsa – firmę szkoleniowo-doradczą wspierającą rozwój kompetencji i porządkowanie procesów w organizacjach.
- Specjalizuje się w rozwoju osobistym; wspiera klientów w osiąganiu celów biznesowych i indywidualnych, dobierając metody i narzędzia do konkretnych rezultatów.
- Jest liderem oddziału ICF Polska w Opolu; wcześniej pełniła funkcję wiceprezes ICF Polska.
- Posiada certyfikaty: Międzynarodowy Trener Stressonika, członek CleverPoint, trener Thermoscaner BC i Neurolider, Senior Trainer 5EQF, akredytowany coach ACC ICF.

dr Anna Karwacka

- Doktor nauk społecznych w zakresie komunikacji społecznej i mediów. Specjalizuje się w sztucznej inteligencji, public relations, marketingu terytorialnym oraz smart city.
- Ekspertka ds. mediów i komunikacji z 25-letnim doświadczeniem w zarządzaniu obszarami PR, marketingu i sprzedaży w środowisku międzynarodowym. Przez wiele lat pełniła funkcję rzecznika prasowego.
- Przeprowadzała audyty wizerunkowe oraz tworzyła innowacyjne strategie promocji firm w środowisku cyfrowym. Skutecznie wdrażała kampanie marketingowe w strukturach sprzedaży wielokanałowej.



- Absolwentka filologii romańskiej i angielskiej oraz studiów podyplomowych: dyplomacja kulturalna i marketing międzynarodowy. Biegle włada czterema językami.