UNIWERSYTET WSB MERITO POZNAŃ
wcześniej Wyższa Szkoła Bankowa

Marketing i sprzedaż

STUDIA II STOPNIA - KIERUNEK

Forma: Niestacjonarne

Sposób realizacji: Hybrydowe

Cechy: Studia II stopnia • Od października • Polski • Rekrutacja zakończona • 4 semestry

Miasto: Poznań

Rekrutacja zakończona

Rekrutacja na semestr letni roku akademickiego 2026/2027 na ten kierunek została zakończona.

Jesteś zainteresowany studiami na tym kierunku? **Wypełnij formularz** i wpisz się na listę osób, z którymi skontaktujemy się, gdy rekrutacja zostanie wznowiona.

Wypełnij formularz

Czego się nauczysz?

- Zrozumiesz, jak tworzyć i wdrażać **strategie marketingowe**, które pozwalają budować przewagę konkurencyjną na dynamicznie zmieniającym się rynku.
- Nauczysz się wykorzystać **psychologię perswazji** w procesie sprzedaży, co pomoże Ci budować trwałe relacje z klientami.
- Opanujesz umiejętności zarządzania procesami handlowymi, w tym **analizę rynku**, zarządzanie zespołem sprzedażowym i planowanie działań.
- Poznasz narzędzia cyfrowe, takie jak systemy CRM i narzędzia analityczne, wspierające **efektywne zarządzanie marketingiem i sprzedażą.**
- Dowiesz się, jak prowadzić działania marketingowe w sektorze **nonprofit**, dostosowując strategie do specyficznych potrzeb organizacji.
- Będziesz uczestniczyć w warsztatach praktycznych, rozwijając swoje kompetencje w zakresie **zarządzania relacjami z klientami i zespołami.**

Praca dla Ciebie

- Możesz pracować jako **specjalista ds. marketingu,** wdrażając strategie promocyjne w dużych korporacjach lub startupach.
- Podejmiesz pracę jako **menedżer sprzedaży**, zarządzając zespołami handlowymi i realizując plany sprzedażowe.
- Znajdziesz zatrudnienie w **agencjach reklamowych**, tworząc kampanie marketingowe dostosowane do potrzeb klientów.
- Będziesz pracować jako **analityk rynku**, wspierając organizacje w zrozumieniu trendów konsumenckich i optymalizacji działań.
- Możesz rozwijać karierę w **organizacjach nonprofit,** odpowiadając za działania z zakresu public relations i komunikacji.
- Założysz własną firmę, oferując usługi doradztwa marketingowego oraz **szkolenia z zakresu sprzedaży.**

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 Poznaniu, studentem zawierana jest w formie pisemnej.

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 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

- Marketing międzynarodowy
- Marketing społeczny
- Zarządzanie strategiczne
- Zrównoważony rozwój
- Ecology (ang.)
- Warsztaty badawcze
- Finanse dla menedżerów
- Marketing usług
- Strategie marketingowe
- Leadership (ang.)
- Filozofia
- Kręgi kulturowe i wielokulturowość
- Trening umiejętności menedżerskich
- Psychologia perswazji

Specjalności na tym kierunku

- Digital marketing z elementami AI
- Marketing w cyfrowej transformacji (Sales in Innovative Enterprise)

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 Poznaniu, studentem zawierana jest w formie pisemnej.

- Sprzedaż w innowacyjnym przedsiębiorstwie

Rozwijaj kompetencje językowe na studiach II stopnia

- Podczas studiów zrealizujesz dwa przedmioty kierunkowe w języku angielskim: Ecology oraz Leadership
- W kolejnych semestrach możesz (lecz nie musisz) dodatkowo wybrać przedmiot specjalnościowy realizowany w języku angielskim. Jest to Personal branding lub Artificial Intelligence for Business
- Dodatkowo możesz wybrać dwa kolejne przedmioty w tym języku – wykładowy i ćwiczeniowy.
- To świetna okazja, aby rozwijać kompetencje językowe i zdobywać wiedzę w międzynarodowym kontekście.

Praktyki i staże

Praktyki studenckie to ważny element studiów. Studenci tego kierunku realizują **480 godzin praktyk** (12 tygodni), zdobywając doświadczenie zawodowe. Jeśli pracujesz w zawodzie zgodnym z kierunkiem studiów, możesz zaliczyć praktyki na podstawie zatrudnienia. W trakcie studiów możesz również aplikować do **programów stażowych** organizowanych przez pracodawców współpracujących z naszą uczelnią. Programy te są dostosowane do wymagań konkretnych stanowisk i pomagają zdobyć pierwsze **doświadczenia zawodowe.**

To kierunek dla osób, które

- lubią pracę z ludźmi
- interesują się nowoczesnymi trendami głównie w obszarze digital

Zasady rekrutacji

Studentem studiów II stopnia (magisterskich) na Uniwersytecie WSB Merito możesz zostać po ukończeniu studiów I stopnia (licencjackich lub inżynierskich). O przyjęciu na studia decyduje kolejność zgłoszeń oraz złożenie kompletu dokumentów i spełnienie wymogów wynikających z zasad rekrutacji.
Dowiedz się więcej

Stypendia i zniżki

- Możesz otrzymać te same stypendia, co studenci uczelni publicznych, w tym naukowe, socjalne, dla osób z niepełnosprawnością i zapomogi.
- Dodatkowo, elastyczny system opłat pozwala Ci wybrać, w ilu ratach chcesz opłacać czesne.

Dowiedz się więcej

Ceny

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 Poznaniu, studentem zawierana jest w formie pisemnej.

Dla Kandydatów

Czesne stopniowane		Czesne równe	
Studia niestacjonarne			
1 rok	**655 zł** (12 x 655 zł)	1 rok	**745 zł** (12 x 745 zł)
2 rok	**1040 zł** (10 x 1040 zł)	2 rok	**880 zł** (10 x 880 zł)

Dla naszych absolwentów

Czesne stopniowane		Czesne równe	
Studia niestacjonarne			
1 rok	**655 zł** (12 x 655 zł)	1 rok	**745 zł** (12 x 745 zł)
2 rok	**1040 zł** (10 x 1040 zł)	2 rok	**880 zł** (10 x 880 zł)

Dla kandydatów z zagranicy

Czesne równe	
Studia niestacjonarne	
1 rok	**745 zł** (12 x 745 zł)
2 rok	**880 zł** (10 x 880 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.

Co dostajesz w ramach czesnego? Więcej niż się spodziewasz. Sprawdź.

Specjalności na kierunku Marketing i sprzedaż

Marketing w cyfrowej transformacji

Form: Niestacjonarne

Sposób realizacji: Hybrydowe

Sprzedaż w innowacyjnym przedsiębiorstwie

Form: Niestacjonarne

Sposób realizacji: Hybrydowe

Digital marketing z elementami AI

Form: Niestacjonarne

Sposób realizacji: Hybrydowe

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 Poznaniu, studentem zawierana jest w formie pisemnej.

Wykładowcy

dr hab. Jacek Kall

- Specjalizuje się w zarządzaniu marką, efektywności marketingu oraz komunikacji marketingowej.
- Obok ponad 30-letniej pracy akademickiej, od kilkunastu lat współpracuje na stałe jako konsultant z agencją Brand Design. Kierował też agencję badań rynkowych.
- Autor kilku książek, m.in. „Reklama” i „Silna marka” (PWE) oraz „Brand Metrics” (Routledge), poświęconych tematyce marketingu, budowania marek i oceny ich skuteczności.
- Posiada duże doświadczenie w tworzeniu strategii marketingowych i brandingowych, wspierając marki w budowaniu rozpoznawalności i osiąganiu przewagi konkurencyjnej.

mgr Agnieszka Goncerzewicz

- Specjalizuje się w kreowaniu i zarządzaniu marką, event marketingu, teoriach wpływu, psychologii perswazji oraz ekonomii i etyce behawioralnej.
- Aktywna marketerka z 15-letnim doświadczeniem; współpracowała z agencjami i klientami, zarządzała 14-osobowym zespołem contentowo-konferencyjnym.
- Zaprojektowała metodycznie studia licencjackie pierwszego stopnia na kierunku marketing i sprzedaż dla UWSB Merito w Poznaniu.
- Biegła w projektowaniu strategii marketingowych oraz komunikacji marketingowej.

mgr Adam Baśkiewicz

- Ekspert w zakresie zarządzania i wdrażania Lean w przedsiębiorstwach produkcyjnych, usługowych i handlowych.
- Praktyk z 30 letnim doświadczeniem w zarządzaniu i implementacji lean w takich firmacch jak : Beiersdorf (marka:Nivea), CEDC (marki: Bols, Soplica, Żubrówka, Absolwent), Mars (marki:Mars, Wrigly).
- Autor wielu artykułów o tematyce Lean w takich czasopismach jak: „Production Manager", „Służba Utrzymania Ruchu”, „KAIZEN”.
- Obecnie pełni funkcję doradcy zarządów w firmach Astra SA, Qemetica, OsoTech, Teccon i Gibowski. Pracuje także jako senior konsultant w Kaizen Instytut, wspierając rozwój organizacji.

dr Ewa Pisula

- W pracy naukowej koncentruje się na place brandingu, komunikacji marketingowej regionów oraz budowie wizerunku destynacji turystycznych.
- Wykładowca akademicki oraz promotor prac dyplomowych i magisterskich.
- Posiada doświadczenie w zarządzaniu projektami w obszarze promocji destynacji turystycznych. Autorka publikacji naukowych z zakresu marketingu terytorialnego.
- Stopień doktora nauk społecznych uzyskała na Uniwersytecie Ekonomicznym w Poznaniu.

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 Poznaniu, studentem zawierana jest w formie pisemnej.

mgr Walery Lach

- Magister ekonomii Uniwersytetu Ekonomicznego w Poznaniu. Wiedzę z zarządzania, finansów i marketingu rozwijał podczas staży w USA, m.in. na Ohio State University, oraz w Europie.
- Posiada 25-letnie doświadczenie w branży FMCG. Pełnił funkcje dyrektorskie w Polsce, na Ukrainie i na Bliskim Wschodzie, współpracując z Nestlé, Bestfoods, Animex, Intersnack oraz Almarai.
- Skuteczny innowator: odpowiadał za sukces Berlinek i rewolucję dań instant Winiary „Pomysł na...". Opracował pionierskie strategie dla Marine Harvest.
- Ekspert w strategiach marketingowych, sprzedaży, zarządzaniu, P&L i procesach NPD. Łączy technologię żywności z tworzeniem nowych konceptów oraz zarządzaniem dużymi zespołami.

dr Barbara Laskowska

- Specjalizuje się w badaniach nad edukacją i jej społeczno-kulturowymi uwarunkowaniami. Interesuje się także relacjami międzygatunkowymi, posthumanizmem i postmodernizmem.
- Ekspert w zakresie edukacji, koncentrujący się na analizie procesów dydaktycznych i społeczno-kulturowych uwarunkowań kształcenia oraz na poszukiwaniu innowacyjnych rozwiązań w nauczaniu.
- Autorka publikacji naukowych i popularnonaukowych, w których porusza zagadnienia związane ze swoją specjalizacją, łącząc podejście teoretyczne z praktycznym zastosowaniem.
- Wieloletni pracownik dydaktyczny, który łączy doświadczenie akademickie z pasją do nauczania. Koncentruje się na przekazywaniu wiedzy w sposób praktyczny i wspierający rozwój studentów.

Jakub Światopełk-Mirski

- Praktyk z 25-letnim doświadczeniem w obszarach marketingu i sprzedaży.
- Zarządzał działami marketingu m.in. w Microsoft sp. z o.o. oraz Philips Polska sp. z o.o.
- Wprowadził na polski rynek m.in. marki Xbox, Game Pass, Philips Ambilight, Boombox, Microsoft 365 oraz Microsoft Surface.
- Umiejętności: marketing i sprzedaż w kanałach B2B i B2C, strategie marketingowo-sprzedażowe, marketing 360 oraz zarządzanie zespołami.

Dlaczego warto?

Najbardziej doceniam praktyczne podejście do zajęć oraz wykładowców, którzy dzielą się swoim doświadczeniem zawodowym. Dzięki temu wiedza zdobywana podczas studiów ma praktyczne zastosowanie i można ją wykorzystywać w codziennych wyzwaniach. Dużym atutem jest również możliwość pogodzenia nauki z pracą oraz innymi obowiązkami, co pozwala rozwijać się na wielu płaszczyznach jednocześnie.

Martyna Więch, studentka 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 Poznaniu, studentem zawierana jest w formie pisemnej.