UNIWERSYTET WSB MERITO POZNAŃ

wcześniej Wyższa Szkoła Bankowa

Sprzedaż w innowacyjnym przedsiębiorstwie

STUDIA II STOPNIA - SPECJALNOŚĆ

Forma: Niestacjonarne

Sposób realizacji: Hybrydowe

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

Miasto: Poznań

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

- Znajdziesz zatrudnienie w agencjach kreatywnych, które stawiają na współpracę z **nowoczesnymi sektorami gospodarki.**
- Będziesz mógł/mogła pracować w działach odpowiedzialnych za **kreowanie marketingu przedsiębiorstw produkcyjnych, usługowych i handlowych.**
- Podejmiesz pracę w firmach potrzebujących **twórczych i elastycznych specjalistów**, działających w dynamicznie rozwijających się branżach.
- Zatrudnisz się we własnej firmie, która współpracuje z **branżami stawiającymi na rozwój**, rozwijając swoje pasje i biznes.
- Pracując w międzynarodowych korporacjach, będziesz odpowiadać za implementację **cyfrowych strategii marketingowych.**
- Możesz rozwijać się jako **konsultant ds. cyfrowej transformacji,** pomagając firmom dostosować się do nowych realiów rynkowych.

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.

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.

- **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

Wybrane zajęcia specjalnościowe

- Kreowanie marki własnej
- Customer experience – projektowanie i realizacja
- Zarządzanie zespołami sprzedażowymi
- Product design
- Strategie sieci handlowych
- Narzędzia w zarządzaniu innowacyjnym przedsiębiorstwem
- Kompleksowe kampanie reklamowe i komunikacyjne

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.

Rozwijaj kompetencje językowe na studiach II stopnia

- Podczas studiów realizujesz jeden przedmiot kierunkowy w języku angielskim: Leadership.
- W 4. semestrze obowiązkowo zrealizujesz przedmiot w języku angielskim, dostosowany do wybranej specjalności.
- 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 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

- mają zdolności przywódcze i chciałyby w przyszłości zostać menedżerami,
- interesują się mechanizmami psychologii zarządzania,
- są dobre w organizowaniu i planowaniu,
- mają analityczny umysł i dobrze radzą sobie z naukami ścisłymi.

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

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.

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.

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

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 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.

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.