

# Social media i influencer marketing

STUDIA PODYPLOMOWE

**Sposób realizacji:** Online

**Obszar studiów:** Marketing i sprzedaż

**Cechy:** Od października • Polski • W partnerstwie

**Miasto:** Bydgoszcz • Chorzów/Katowice • Gdańsk • Gdynia • Łódź • Opole • Poznań • Szczecin • Toruń  
• Warszawa • Wrocław

**To kierunek dla osób, które:**

- chcą rozwijać się w social mediach i influencer marketingu,
- są właścicielami firm i sami prowadzą działania promocyjne w mediach społecznościowych,
- pracują na stanowiskach specjalistów i kierowników ds. marketingu i PR,
- chcą profesjonalnie zarządzać kampaniami w SM,
- chcą skutecznie docierać do klientów online.



5

bezpłatnych szkoleń lub webinarów

#### Dostęp online

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

#### Kadra złożona z praktyków

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

#### Praktyczny charakter studiów:

- na zajęciach dominują warsztaty, ćwiczenia i case studies,
- prace projektowe przygotowywane są zespołowo.

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"

#### Networking i rozwój kompetencji

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

## Program studiów

9

164

10

2

Liczba miesięcy nauki Liczba godzin zajęć Liczba zjazdów Liczba semestrów

### Podstawy social media marketingu (36 godz.)

- Social media i influencer marketing w strategii firmy (8 godz.)
- Podstawy strategii social media (16 godz.)
- Narzędzia social media (8 godz.)
- Content marketing w social media (4 godz.)

### Konsument w mediach społecznościowych - trendy, zachowania, analizy (32 godz.)

- Trendy konsumenckie i ich implementacja w social media (8 godz.)
- Analiza zachowań konsumenta w social media – narzędzia (8 godz.)
- Persona i podróż klienta w social media (8 godz.)
- Zarządzanie kryzysem w social mediach (8 godz.)



- Employer branding w social media (4 godz.)

## **Kanały social media i ich wykorzystanie w działaniach marketingowych (48 godz.)**

- Facebook marketing (8 godz.)
- Instagram marketing (8 godz.)
- LinkedIn marketing (8 godz.)
- YouTube i wideo marketing (16 godz.)
- Tiktok (8godz.)

## **Influencer marketing (32 godz.)**

- Blogosfera i influencer marketing (4 godz.)
- Planowanie kampanii z influencerami (16 godz.)
- Storytelling (8 godz.)

## **Prawne aspekty marketingu w social mediach (8 godz.)**

- Prawne aspekty marketingu w social mediach

## **Seminarium dyplomowe (8 godz.)**

- Seminarium dyplomowe

## **Forma zaliczenia**

- Praca dyplomowa w formie projektu
- grupowa obrona projektu

### **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

### **Możliwości dofinansowania**

- **Pierwsi zyskują najwięcej!** Im szybciej się zapiszesz, z tym większej zniżki skorzystasz.
- Oferujemy specjalne, **większe zniżki dla naszych absolwentów.**
- Możesz skorzystać z dofinansowania z **Bazy Usług Rozwojowych.**



rekrutacyjne,

- o przyjęciu decyduje kolejność zgłoszeń.

[Dowiedz się więcej](#)

- 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?

- Zrozumiesz, jak funkcjonują media społecznościowe oraz jakie **mechanizmy psychologiczne i socjologiczne** nimi rządzą.
- Nauczysz się tworzyć strategie marketingowe i **planować skuteczne kampanie w social mediach**.
- Poznasz narzędzia SM, zasady tworzenia contentu, storytellingu oraz **współpracy z influencerami**.
- Nauczysz się budować **persony, mapy empatii** i projektować ścieżki doświadczeń klienta.
- Zdobędziesz umiejętność opracowania **planu działań komunikacyjnych** dopasowanych do grupy odbiorców.
- Nauczysz się analizować trendy i wdrażać **innowacyjne rozwiązania w strategii SM**.
- Poznasz realne **case studies od praktyków** tworzących strategie dla znanych marek.
- Rozwiniiesz **kompetencje społeczne** – samodzielnej i zespołowej pracy nad strategią marketingową.

## Ceny

### Dla Kandydatów

#### 1 rok

1 rata	<b>6270 zł</b> <del>7150 zł</del> (1 x 6270 zł) Najniższa cena z ostatnich 30 dni: 6210zł
2 raty	<b>3135 zł</b> <del>3575 zł</del> (2 x 3135 zł) Najniższa cena z ostatnich 30 dni: 3105zł
10 rat	<b>627 zł</b> <del>715 zł</del> (10 x 627 zł) Najniższa cena z ostatnich 30 dni: 621zł
12 rat	<b>571 zł</b> <del>645 zł</del> (12 x 571 zł) Najniższa cena z ostatnich 30 dni: 566zł



## Dla naszych absolwentów

### 1 rok

1 rata	<b>5870 zł</b> <del>7150 zł</del> (1 x 5870 zł) Najniższa cena z ostatnich 30 dni: 5810zł
2 raty	<b>2935 zł</b> <del>3575 zł</del> (2 x 2935 zł) Najniższa cena z ostatnich 30 dni: 2905zł
10 rat	<b>587 zł</b> <del>715 zł</del> (10 x 587 zł) Najniższa cena z ostatnich 30 dni: 581zł
12 rat	<b>538 zł</b> <del>645 zł</del> (12 x 538 zł) Najniższa cena z ostatnich 30 dni: 533zł

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 Sławomir Kośmicki

- Specjalizuje się w tworzeniu strategii biznesowych, analizie trendów konsumenckich, budowaniu person i negocjacjach. Prowadzi coaching dla menedżerów oraz opracowuje plany sukcesji w firmach.
- Doświadczony trener i coach w obszarze zarządzania. Swoje doświadczenie biznesowe rozwija nieprzerwanie od 1991 roku, wspierając menedżerów i zespoły w budowaniu skutecznych strategii działania.
- Współautor książki „Czego oczekują dziś Twoi klienci?”, w której dzieli się wiedzą i praktycznymi wskazówkami na temat budowania relacji z klientami oraz skutecznych strategii biznesowych.
- Posiada umiejętność tworzenia modeli biznesowych przedsiębiorstw. W swojej pracy wykorzystuje kanwę Osterwaldera oraz Balanced Scorecard, wspierając firmy w planowaniu i rozwoju strategii.

### mgr Filip Karpiński

- W swojej pracy łączy produkcję filmową z rozwiązaniami IT szukając najbardziej efektywnych i zoptymalizowanych kierunków promocji. Od 14 lat doradza firmom jak przenieść biznes do świata internetu.
- Przedsiębiorca. Założyciel agencji reklamowej Montownia Group zajmującej się wideo marketingiem.
- Współpracował z takimi markami jak REHAU, SWISS KRONO, Grupa Muszkieterów, AL-KO, JOSERA, TYGRYSKI/ŁAPSY, Galeria POSNANIA, BMW INCHCAPE, AGROBEX, IAM Warszawa, TEDx Poznań, Automobilklub Wlkp.
- Koordynacja i zarządzanie projektami informatycznymi, produkcja wideo i promocja marek w sieci.