UNIWERSYTET WSB MERITO POZNAŃ
wcześniej Wyższa Szkoła Bankowa

Praktyczny marketing internetowy

STUDIA PODYPLOMOWE

Sposób realizacji: Online

Obszar studiów: Marketing i sprzedaż

Cechy: Od października • Polski • Rekrutacja zakończona • W partnerstwie

Miasto: Poznań

To kierunek dla osób, które:

- prowadzą własną firmę i chcą lepiej promować ją w internecie,
- pracują w marketingu w różnych firmach i chcą poszerzyć kompetencje o działania digital,
- chcą zdobyć praktyczne umiejętności do pracy w e-commerce lub agencji,
- planują przebranżowienie i interesują się komunikacją online,
- działają jako freelancerzy i chcą zwiększyć skuteczność swoich działań.

5
bezpłatnych szkoleń realizowanych online

91%
pracodawców ocenia bardzo dobrze lub dobrze
współpracę z naszymi uniwersytetami.

Źródło: "Badanie opinii pracodawców, 2024".

Microsoft 365

Nasi uczestnicy otrzymują darmową licencję A1, która obejmuje popularne aplikacje, takie jak Outlook, Teams, Word, PowerPoint, Excel, OneNote, SharePoint, Sway i Forms.

1
partner kierunku:

Kadra złożona z praktyków

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

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**,
- prace projektowe przygotowywane są **zespołowo**.

Program studiów

9	194	14	2
Liczba miesięcy nauki	Liczba godzin zajęć	Liczba zjazdów	Liczba semestrów

Wprowadzenie do digital marketingu (8 godz.)

- definicja pojęć i wskaźników,
- trendy,
- kanały komunikacji,
- zasady zakupu i dystrybucji mediów,
- systemy i nośniki aukcyjne,
- internet polski i światowy,
- rodzaje agencji marketingowych i współpraca z nimi,
- kursy, certyfikaty.

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.

Strategie marki i strategie komunikacji (8 godz.)

- koncepcje i modele strategii,
- strategia vs. taktyka,
- budżetowanie kampanii,
- definicja celów, planów działania,
- określanie grup docelowych,
- raportowanie i pomiar skuteczności.

Kampanie Search Marketing (16 godz.)

- SEM / SEO / SEA,
- modele związane z SEO i PPC,
- SEO – zasada działania,
- mechanika wyszukiwarki,
- profil użytkownika w wyszukiwarce,
- kampanie ADS w wyszukiwarce,
- optymalizacja i analityka,
- planer słów kluczowych,
- warsztaty.

Facebook w marketingu marki (16 godz.)

- monitoring social mediów,
- rodzaje contentu,
- modele reklamowe,
- analityka social mediów,
- warsztaty.

Content marketing (8 godz.)

- rola content marketingu,
- formaty i narzędzia,
- redagowanie i dobre praktyki,
- efektywność i pomiar skuteczności,
- reklama natywna.

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.

E-mail marketing (8 godz.)

- wprowadzenie pojęć,
- planowanie i testowanie kampanii,
- narzędzia do e-mail marketingu,
- segmentacja,
- dobre praktyki anty-SPAM,
- projektowanie e-mail marketingu.

Sklep internetowy (e-commerce) (8 godz.)

- rynek e-commerce,
- trendy, pojęcia,
- integracje, migracje danych,
- mCommerce,
- marketplace (Allegro, Amazon, eBay),
- metody płatności,
- logistyka.

Analityka internetowa (16 godz.)

- struktura Google Analytics,
- wskaźniki, interpretacja danych,
- atrybucja,
- definiowanie celów,
- mierzenie konwersji,
- warsztaty.

Strategie marketing automation (8 godz.)

- istota systemu,
- CRM,
- lead generation,
- lead nurturing,
- lead scoring,
- omnichannel,

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.

- narzędzia i integracje.

User Experience w komunikacji (8 godz.)

- pojęcia podstawowe,
- heurystyki Nielsena,
- narzędzia UX,
- metody analizy UX.

Psychologia konsumenta (8 godz.)

- statystyki konsumenckie,
- decyzje konsumenckie i marketing,
- prawo Webera-Fechnera,
- informacje podprogowe,
- pamięć konsumencka,
- motywacje zakupowe.

Influencer Marketing (4 godz.)

- rola influencerów,
- dobór: influencer – content – target,
- rodzaje kampanii,
- narzędzia,
- zagrożenia.

Mobile Marketing (4 godz.)

- tworzenie aplikacji,
- aplikacje natywne i hybrydowe,
- optymalizacja www,
- SMS marketing,
- proximity marketing,
- internet rzeczy,
- analityka.

Display i Programmatic (8 godz.)

- display i programmatic

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.

WordPress w marketingu (8 godz.)

- instalacja,
- wtyczki,
- landing page,
- integracje,
- WooCommerce.

SEO (8 godz.)

- Analiza słów i fraz,
- Budowa clustrów tematycznych,
- Analiza konkurencji,
- Analiza techniczna SEO,
- LinkBuilding,
- Budowa strategii SEO.

YouTube Marketing (8 godz.)

- Zasady dźwięku i obrazu,
- Typy contentu,
- Marka osobista.

Efektywność marketingu w sprzedaży (4 godz.)

- Analiza narzędzi wspierająca sprzedaż,
- Analiza skutecznych kampanii digital,
- Zasady synergii marketingu i sprzedaży w firmie.

Personal Branding na LinkedIn (8 godz.)

- Budowa profilu,
- Zasady publikacji treści,
- Algorytm LinkedIn,
- Fundamenty marki osobistej.

Podcasty w marketingu (4 godz.)

- Sprzęt,

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.

- Scenariusz podcastu,
- Zasady nagrywania.

TikTok (4 godz.)

- Zasady algorytmu,
- Trendy,
- Typy treści.

X / Twitter (4 godz.)

- Trendy,
- Treści,
- Kampanie.

Instagram (4 godz.)

- Komunikacja statyczna,
- Komunikacja video,
- Marka osobista,
- Kreacje i content,
- Zasady budowy profil

Grafika i typografia (4 godz.)

- Zasady kreacji social media,
- Zasady kreacji display,
- Komunikacja wizualna w digital marketingu.

AI w marketingu (8 godz.)

- narzędzia AI w SEO,
- narzędzia AI w content marketingu.

Egzamin (2 godz.)

- test sprawdzający wiedzę po I i II semestrze.

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.

Forma zaliczenia

- Test końcowy

Partnerzy kierunku

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 specjalne, **większe zniżki dla naszych absolwentów**.
- Możesz skorzystać z dofinansowania z **Bazy Usług Rozwojowych**.
- Pracodawca może dofinansować Ci studia, otrzymując dodatkową zniżkę w ramach **Programu Firma**.
- Warto sprawdzić możliwości dofinansowania z **KFS**.

Dowiedz się więcej

Czego się nauczysz?

- Poznasz wszystkie narzędzia marketingu online – **social media, Google Ads, SEO, content marketing, e-mailing, wideo** i więcej.
- Nauczysz się **planować i realizować kampanie** – od ustalenia celów, przez przygotowanie strategii, po analizę wyników i optymalizację.
- Zdobędziesz umiejętności analityczne – poznasz **Google Analytics, techniki monitoringowe i mierzenie efektywności działań.**
- Opanujesz marketing w **e-commerce** – stworzysz skuteczny sklep online i nauczysz się działań m-commerce oraz na platformach typu Amazon czy Allegro.
- Rozwiniesz **kompetencje w automatyzacji** – CRM, generowanie leadów, segmentacja i prowadzenie kampanii omnichannel.
- Poznasz **zasady UX i psychologii konsumenta** – dowiesz się, co przyciąga uwagę i jak zwiększać zaangażowanie użytkowników.

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.

- Nauczysz się **narzędzi praktycznych** – obsługi WordPressa, tworzenia landing page’y, podcastów, grafiki w marketingu czy działań na TikToku i LinkedIn.

- Zrealizujesz konkretne projekty – **zdobędziesz doświadczenie** przez warsztaty i przygotujesz własną mini-kampanię online.

Ceny

Dla Kandydatów

	1 rok
1 rata	**6550 zł** (1 x 6550 zł)
2 raty	**3375 zł** (2 x 3375 zł)
10 rat	**695 zł** (10 x 695 zł)
12 rat	**590 zł** (12 x 590 zł)

Dla naszych absolwentów

	1 rok
1 rata	**6550 zł** (1 x 6550 zł)
2 raty	**3375 zł** (2 x 3375 zł)
10 rat	**695 zł** (10 x 695 zł)
12 rat	**590 zł** (12 x 590 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.

Wykładowcy i eksperci prowadzący zajęcia

dr Jędrzej Paulus

- Entuzjasta dobrych treści w marketingu B2B. Współtworzy rynek podcastów w Polsce od ponad dekady. Pomaga budować marki osobiste przedsiębiorców. Zwykły użytkownik technologii, zwany native AI.
- Od 2019 roku działa w obszarze wykorzystania AI w marketingu: tworzenie treści audio, video, tekstowych. Rozwinął marki firm IT od startupów do firm w pierwszej dziesiątce Deloitte Fast 50.
- Wykładowca uniwersytecki na UAM w Poznaniu (AI dla humanisty). Autor bloga podcastuje.pl, marketer podcastów (escola AI). Opracował własną metodę recyclingu treści i utrzymania ich jakości.
- Biegłość w użyciu AI w marketingu B2B i budowaniu marek osobistych przedsiębiorców. 10+ lat tworzenia podcastów, video i copy w branży IT, HR i zarządzaniu. Trenuje firmy w tworzeniu treści

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.

z GenAI.

mgr Oskar Rak

- Specjalizuje się w video marketingu i komunikacji wideo. Opracowuje nowoczesne strategie tworzenia oraz promocji treści, szczególnie na platformach takich jak YouTube, TikTok i Instagram.
- Doświadczony strateg w tworzeniu i wdrażaniu strategii biznesowych. Współwłaściciel domu produkcyjnego Klik Film oraz firmy konsultingowej Mrowisko, wspierających rozwój marek i organizacji.
- Autor i współtwórca ponad 100 produkcji filmowych, licznych kursów online oraz projektów edukacyjnych, takich jak Filmowiec Pro. Wyróżniany za profesjonalizm i innowacyjne podejście.
- Posiada biegłość w produkcji filmowej, montażu i projektowaniu strategii contentowych. Prowadzi szkolenia z video marketingu oraz ma bogate doświadczenie biznesowe i zarządcze.

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.

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.