

Marketing i sprzedaż

STUDIA I STOPNIA - KIERUNEK

Forma: Niestacjonarne • Stacjonarne

Sposób realizacji: Hybrydowe • Hybrydowe popołudniowo-weekendowe • Online

Cechy: Studia I stopnia licencjackie • Od października • Polski • 6 semestrów

Miasto: Poznań



Promocja!

Czy wiesz, że do **25 czerwca** możesz zyskać **zniżkę 2880 zł** wybierając studia **stacjonarne** lub **niestacjonarne popołudniowo-weekendowe**?

Dopasuj sposób realizacji studiów do siebie i skorzystaj z dodatkowej promocji w czesnym.

Hybrydowe studia oznaczają, że wykłady odbywają się online na platformie Teams a ćwiczenia w salach na uczelni.

Możesz wybrać:

- Studia **stacjonarne** hybrydowe: zajęcia odbywają się w dni robocze, zazwyczaj **3-4 dni w tygodniu**, co oznacza, że **weekendy pozostają wolne**
- Studia niestacjonarne **hybrydowe popołudniowo-weekendowe**: zajęcia odbywają się we wtorki i czwartki od godz. 17:30 na platformie Teams oraz w wybrane dni weekendowe (sobota lub niedziela) w murach uczelni.

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.
- **Staż i praktyki** – doświadczenie w firmach.
- **Wykłady z praktykami** – eksperci z rynku.
- **Nowoczesne narzędzia** – aktualne technologie.
- **Case studies** – analiza realnych przypadków.

Wybrane zajęcia kierunkowe

- Podstawy marketingu
- Podstawy zarządzania
- Podstawy psychologii
- Podstawy prawa
- Podstawy finansów organizacji



- Etyka w biznesie
- Techniki sprzedaży
- Psychologia w marketingu i sprzedaży
- Ekonomia
- Zarządzanie marką
- Zarządzanie ceną i dystrybucją
- Zarządzanie produktem
- Badania marketingowe
- Zachowania konsumentów
- Komunikacja marketingowa
- Planowanie marketingowe
- Komunikacja w biznesie
- Reklama i PR
- Global marketing
- Design thinking

Specjalności na tym kierunku

- Content marketing
- Customer Care - zarządzanie relacjami z klientem
- E - marketing
- Innowacje i AI w marketingu
- Komunikacja marketingowa i nowe media
- Strategie i techniki w sprzedaży
- Zarządzanie sprzedażą

Nauka języka obcego

Na studiach stacjonarnych:

- 240 godzin nauki jednego języka obcego (60 godzin w semestrze, od 2 do 5 semestru).

Na studiach niestacjonarnych:



- 64 godziny nauki jednego języka obcego w 2 i 3 semestrze.

Praktyki i staże

Praktyki studenckie to ważny element studiów. Studenci studiów licencjackich oraz jednolitych studiów magisterskich 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

Tworzysz w zespole **projekt dyplomowy**, który rozwiązuje **praktyczny lub teoretyczny 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**. By uzyskać tytuł licencjata, taki projekt musisz **obronić przed komisją**. To Ty **wyznaczasz kierunek swojego projektu!**

Zasady rekrutacji

Studentem studiów I stopnia (licencjackich lub inżynierskich) na Uniwersytecie WSB Merito możesz zostać po ukończeniu szkoły średniej, zdaniu matury i odebraniu świadectwa dojrzałości. O przyjęciu na studia decyduje kolejność zgłoszeń oraz złożenie kompletu dokumentów i spełnienie wymogów wynikających 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 pierwszy semestr nawet za darmo.
- Możesz otrzymać te same stypendia, co studenci uczelni publicznych, w tym naukowe, sportowe, socjalne i zapomogi.
- Dodatkowo, elastyczny system opłat pozwala Ci wybrać, w ilu ratach chcesz opłacać czesne.

[Dowiedz się więcej](#)

Ceny

Dla Kandydatów

Czesne stopniowane	Czesne równe
Studia stacjonarne	



Czesne stopniowane		Czesne równe	
1 rok	380 zł 620 zł (12 x 380 zł) Najniższa cena z ostatnich 30 dni: 375zł	1 rok	480 zł 720 zł (12 x 480 zł) Najniższa cena z ostatnich 30 dni: 475zł
2 rok	740 zł (12 x 740 zł)	2 rok	720 zł (12 x 720 zł)
3 rok	1030 zł (10 x 1030 zł)	3 rok	850 zł (10 x 850 zł)
Studia niestacjonarne			
1 rok	380 zł 620 zł (12 x 380 zł) Najniższa cena z ostatnich 30 dni: 375zł	1 rok	480 zł 720 zł (12 x 480 zł) Najniższa cena z ostatnich 30 dni: 475zł
2 rok	740 zł (12 x 740 zł)	2 rok	720 zł (12 x 720 zł)
3 rok	1030 zł (10 x 1030 zł)	3 rok	850 zł (10 x 850 zł)

Dla naszych absolwentów

Czesne stopniowane		Czesne równe	
Studia stacjonarne			
1 rok	346 zł 620 zł (12 x 346 zł) Najniższa cena z ostatnich 30 dni: 341zł	1 rok	446 zł 720 zł (12 x 446 zł) Najniższa cena z ostatnich 30 dni: 441zł
2 rok	740 zł (12 x 740 zł)	2 rok	720 zł (12 x 720 zł)
3 rok	1030 zł (10 x 1030 zł)	3 rok	850 zł (10 x 850 zł)
Studia niestacjonarne			
1 rok	346 zł 620 zł (12 x 346 zł) Najniższa cena z ostatnich 30 dni: 341zł	1 rok	446 zł 720 zł (12 x 446 zł) Najniższa cena z ostatnich 30 dni: 441zł
2 rok	740 zł (12 x 740 zł)	2 rok	720 zł (12 x 720 zł)
3 rok	1030 zł (10 x 1030 zł)	3 rok	850 zł (10 x 850 zł)

Dla kandydatów z zagranicy

Czesne równe	
Studia stacjonarne	
1 rok	480 zł 720 zł (12 x 480 zł) Najniższa cena z ostatnich 30 dni: 475zł
2 rok	720 zł (12 x 720 zł)
3 rok	850 zł (10 x 850 zł)
Studia niestacjonarne	



Czesne równe	
1 rok	480 zł 720 zł (12 x 480 zł) Najniższa cena z ostatnich 30 dni: 475zł
2 rok	720 zł (12 x 720 zł)
3 rok	850 zł (10 x 850 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.

Specjalności na kierunku Marketing i sprzedaż

Zarządzanie sprzedażą

Form: Niestacjonarne

Sposób realizacji: Online

Strategie i techniki sprzedaży

Form: Niestacjonarne • Stacjonarne

Sposób realizacji: Hybrydowe • Hybrydowe popołudniowo-weekendowe

Komunikacja marketingowa i nowe media

Form: Niestacjonarne • Stacjonarne

Sposób realizacji: Hybrydowe • Hybrydowe popołudniowo-weekendowe

Content marketing

Form: Niestacjonarne • Stacjonarne

Sposób realizacji: Hybrydowe • Hybrydowe popołudniowo-weekendowe

Customer Care – zarządzanie relacjami z klientem

Form: Niestacjonarne • Stacjonarne

Sposób realizacji: Hybrydowe • Hybrydowe popołudniowo-weekendowe

Innowacje i AI w marketingu

Form: Niestacjonarne • Stacjonarne

Sposób realizacji: Hybrydowe • Hybrydowe popołudniowo-weekendowe

E - marketing

Form: Niestacjonarne • Stacjonarne

Sposób realizacji: Hybrydowe • Hybrydowe popołudniowo-weekendowe • Online



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 osiągnięciu 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.