

Zarządzanie marketingowe

- Specjalność - studia II stopnia z podyplomowymi

Kierunek: Zarządzanie

Hybrydowe **OD PAŹDZIERNIKA** Studia magisterskie

Czego nauczysz się, wybierając tę specjalność?

Będziesz potrafił zbudować i zarządzać kanałami dystrybucji.

Dowiesz się jak segmentować klientów i budować skuteczne sposoby komunikacji z nimi.

Będziesz potrafił opracować kampanię reklamową.

Zdobędziesz umiejętności oceny działań marketingowych wykorzystując właściwe mierniki efektywności.

Zdobędziesz wiedzę na temat psychologicznych i neurologicznych uwarunkowań podejmowania decyzji przez klientów.

Poznasz narzędzia informatyczne wspierające zarządzaniem sprzedażą.

Rozwiniesz umiejętności budowania zespołu i pracy z ludźmi.

Co jeszcze powinieneś wiedzieć?

Uzyskasz szerokie możliwości pracy w różnych typach organizacji począwszy od firmy produkcyjne po organizacje pozarządowe.

Uzyskasz szerokie możliwości pracy w różnych typach organizacji począwszy od firmy produkcyjne po organizacje pozarządowe.

Rozwiniesz kompetencje związane z kompetencjami komunikacyjnymi

Dowiesz się jak bardzo na skuteczność działań marketingowych wpływa kreatywność pracowników a ile zależy od twardej analizy rynku.

Wiedzę i umiejętności na ty kierunku studiów magisterskich, uzupełnisz o te, które zdobędziesz na **studiach**

podyplomowych. To, w jakim obszarze się rozwiniesz, zależy od Ciebie. Wybierz coś dla siebie spośród proponowanych kierunków studiów podyplomowych:

Controlling
Innowacyjne zarządzanie marką
Kadry i płace
Podatki
Psychologia zarządzania
Studia menedżerskie
Zarządzanie projektem
Zarządzanie zasobami ludzkim

Zajęcia na studiach wyższych realizowane będą zgodnie z harmonogramem zjazdów SW, a zajęcia SP na dodatkowym (jednym) zjeździe w miesiącu.

Praca dla Ciebie

dziale marketingu firmy produkcyjnej, usługowej lub handlowej, jako
kierownik działu marketingu lub sprzedaży lub jako specjalista ds.
produktu lub marki
firmie konsultingowej
agencji marketingowej
własnej działalności gospodarczej



"

Skuteczność w zarządzaniu jest sumą posiadanej wiedzy i umiejętności a także odpowiednich predyspozycji osobowościowych. Program kierunku zarządzanie przygotowuje absolwenta do prowadzenia działalności gospodarczej oraz kierowania różnymi działami przedsiębiorstwa. Zdobywając wiedzę z zakresu strategicznego podejścia do zasobów organizacji, posiadając umiejętności analizy i prognozowania sytuacji rynkowej, a także budując własne kompetencje w pracy z ludźmi zwiększasz swojej szansę na rynku pracy.

"

dr Agnieszka Springer

wykładowca na Uniwersytecie WSB Merito

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 poznana a studentem zawierana jest w formie pisemnej.

Wykładowcy

Dorota Jaźwińska

Swoje zainteresowania skupia wokół zarządzania przedsiębiorstwem, zarządzania strategicznego i zrównoważonego rozwoju przedsiębiorstw. Posiada doświadczenie w pracy w przedsiębiorstwach różnych branż, jak również dydaktyczne i szkoleniowo-doradcze. Autorka i współautorka kilkunastu publikacji z zakresu zarządzania przedsiębiorstwem.

Dorota Jaźwińska jest absolwentką Politechniki Poznańskiej i Uniwersytetu Ekonomicznego (kierunek: Zarządzanie).

dr hab. Agnieszka Springer, prof. UWSB Merito

W swoich zainteresowaniach badawczych i praktycznych łączy wiedzę psychologiczną z naukami o zarządzaniu. Autorka kilkudziesięciu publikacji z zakresu zarządzania zasobami ludzkimi, w szczególności w zakresie pomiaru kompetencji i postaw pracowników. Posiada doświadczenie praktyczne w doradztwie HR. W obszarze zainteresowań naukowych znajduje się: pomiar kompetencji pracowników, ocena satysfakcji i zaangażowania w miejscu pracy, zarządzanie talentami w organizacji, zachowania organizacyjne, motywowanie pracowników, ocena skuteczności narzędzi rekrutacji pracowników, budowanie zaangażowania pracowników, różnorodność stylów kierowania, budowanie równowagi praca – życie.

Absolwentka psychologii na Uniwersytecie im Adama Mickiewicza w Poznaniu oraz studiów podyplomowych z zakresu Zarządzania w Wyższej Szkole Bankowej. W 2004 uzyskała stopień doktora nauk ekonomicznych na Akademii Ekonomicznej w Poznaniu.

Marlena Urbaniak

Menedżer z bogatym, ponad 17 letnim doświadczeniem w dużej instytucji finansowej na różnych szczeblach zarządzania, od Oddziału po Centralę. Zarządzała m.in. obszarem/ zespołem: projektem HR, strategii i rozwoju, obsługi i wsparcia klienta, projektem przygotowania i wdrożenia Call Center/ Help desk dla e-Klientów. Od ponad 8 lat wykładowca/ trener na Uniwersytecie WSB Merito w Poznaniu na Studiach Podyplomowych, Studiach I i II stopnia oraz promotor projektów dyplomowych z obszaru umiejętności menedżerskich, funkcji personalnych. Współpracuje również jako Trener biznesu w obszarze umiejętności menedżerskich, funkcji personalnych, rozwoju pracowników. Prowadząc szkolenia przygotowuje programy dostosowane do potrzeb Klienta. Autor programów szkoleniowych z elementami coachingu. Doradca w obszarze HR, m.in. diagnozy organizacji w obszarze Zarządzania Zasobami Ludzkimi, opracowywania i wdrażania Strategii Personalnych, rozwoju kadry. Akredytowany Konsultant Insights Discovery® - międzynarodowej metody rozwoju efektywności oraz Praktyk metody coachingowej Points Of You™. Absolwentka Uniwersytetu Ekonomicznego w Poznaniu, Uniwersytetu WSB Merito w Poznaniu, Studiów

poddyplomowych Psychologii Zarządzania, Coachingu oraz MBA Zarządzania Zasobami Ludzkimi. Ukończyła kilkanaście szkoleń, m.in. z obszaru zarządzania zespołem, zarządzania sprzedażą, profesjonalnej obsługi Klienta, zarządzania projektami Prince2, zarządzania Projektami PMBok.

dr hab Witold Nowiński

Opublikował kilkanaście publikacji z obszaru biznesu międzynarodowego i przedsiębiorczości w polskich i międzynarodowych wydawnictwach, w tym m.in:

Nowiński, W., Rialp, A. (2015) The Impact of Social Networks on Perceptions of International Opportunities, *Journal of Small Business Management*, w druku

Nowiński, W. (2014) Shareholder Value Effects of Cross-Border Acquisitions Conducted by Poland's Asseco Group, W: Kiendl -Wendner, D. & Wach, K. (red.), *International Competitiveness in Visegrad Countries: Macro and Micro Perspectives*. Graz: Fachhochschule Joanneum, 2014, pp. 159-170.

Nowiński, W., Rialp, A. (2013) Drivers and strategies of international new ventures from a Central European transition economy, *Journal for East European Management Studies*, 18 (2), str. 191-231

Nowiński, W. , Bakinowska, E. (2012) A logistic model study of endogenous and exogenous factors affecting Polish SMEs' internationalization speed, *Argumenta Oeconomica*, 28 (1), str.155-179

Nowiński, W. (2011) Formy wejścia polskich MSP na rynki zagraniczne. Wybór między eksportem bezpośrednim i pośrednim, *Organizacja i Kierowanie*, 4, pp.51-62

Nowiński, W., Nowara, W. (2011) Stopień i uwarunkowania internacjonalizacji polskich małych i średnich przedsiębiorstw , *Gospodarka Narodowa*, 3, pp.29-45

Ukończył studia na Wydziale Zarządzania Akademii Ekonomicznej w Poznaniu w 1994 roku. Adiunkt w Instytucie Ekonomii, Zakładzie Zarządzania. Doktorat uzyskał w roku 2005 na Europejskim Uniwersytecie we Frankfurcie nad Odrą w Niemczech. W latach 1994-2000 związany zawodowo z sektorem usług, m.in Bankiem Millenium (wówczas Bankiem Inicjatyw Gospodarczych BIG S.A.) oraz TeleSoft sp. z o.o. w których zajmował, odpowiednio, stanowiska starszego analityka i konsultanta.

Paula Pestka

Autor programu i wykładowca na poddyplomowych studiach „zarządzanie obiektami hotelarskimi oraz spa” na Uniwersytecie WSB Merito w Poznaniu, wieloletni konsultant ds. strategii, badań rynku oraz zarządzania zasobami ludzkimi, coach i entuzjasta (teoretyk, z coraz większym doświadczeniem praktycznym) nurtu SLOW LIFE, krzewiciel przedsiębiorczości wśród młodych.

Od 9 lat właściciel marki REGENERACJA miejskie spa, która prowadzi dwa salony w Poznaniu (www.regeneracja-spa.pl), z ciekawością śledzi trendy rynkowe na świecie i w Polsce, zgłębia wiedzę na temat oczekiwań i zachowań klientów oraz wyzwań, które stawiają oni obiektom SPA i wellness.

Partnerzy kierunku

