

Growth Performance Marketing

STUDIA PODYPLOMOWE

Sposób realizacji: Online

Obszar studiów: Marketing i sprzedaż

Cechy: Od marca • Polski • Nowość • Rekrutacja zakończona • W partnerstwie

Miasto: Szczecin

To kierunek dla osób, które:

- chcą prowadzić nowoczesny marketing oparty na danych i automatyzacji,
- szukają praktycznych umiejętności projektowania działań wzrostowych,
- chcą nauczyć się obsługi narzędzi takich jak GA4, Tag Manager, Looker Studio, BigQuery, Meta Ads, TikTok Ads czy Zapier,
- pragną wykorzystać sztuczną inteligencję do optymalizacji kampanii,
- cenią naukę od praktyków branży digital i współpracę z czołowymi markami, jak jak Altkom Akademia oraz Socjomania by Altkom Akademia.



5

bezpłatnych szkoleń realizowanych online

Praktyczny charakter studiów:

- Ponad 70% zajęć to warsztaty na realnych danych i kampaniach.
- Dostęp do praktyków z topowych marek i agencji marketingowych.
- Nauka obsługi kluczowych narzędzi marketingowych

2

partnerów kierunku:

Altkom Akademia S.A.

Socjomania by Altkom Akademia

Dostęp online

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

Networking i rozwój kompetencji

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

Kadra złożona z praktyków

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

92%

uczestników poleca studia podyplomowe.

Źródło: „Badanie satysfakcji ze studiów 2025”.

Program studiów

9

Liczba miesięcy nauki

182

Liczba godzin zajęć

12

Liczba zjazdów

7

Liczba modułów

2

Liczba semestrów

- Wprowadzenie i Strategie Growth Marketingowe (30 godz.)
- Performance Marketing i reklamy płatne w social mediach (20 godz.)
- Google i YouTube Ads (20 godz.)
- Lead Generation i Marketing Automation (10 godz.)
- Analityka i architektura danych marketera (20 godz.)
- BigQuery i podstawy SQL dla marketera (20 godz.)
- UX i optymalizacja konwersji (20 godz.)
- AI w Performance Marketingu (20 godz.)
- Aspekty prawne i etyczne w marketingu cyfrowym (20 godz.)



Zaliczenie (2 godz.)

- Test semestralny (1 godz.)
- Test końcowy (1 godz.)

Partnerzy kierunku



AltKom Akademia

AltKom Akademia S.A. - obecna na rynku od 30 lat firma zajmująca pozycję lidera branży szkoleniowej w Polsce (zgodnie z prestiżowym rankingiem Computerworld Top 200). Oferta edukacyjna AltKom Akademii obejmuje pełne spektrum potrzeb kompetencyjnych nowoczesnego biznesu – technologie i systemy informatyczne, programowanie, zarządzanie projektami, optymalizację procesów, controlling, prawo i umiejętności miękkie. To ponad tysiąc różnorodnych kursów i egzaminów, z których do tej pory skorzystało około 650 tys. osób, edukowanych przez 300 certyfikowanych wykładowców. W samym 2022 roku AltKom Akademia przeszkoliła ponad 40 600 kursantów!



Socjomania by AltKom Akademia

To zespół ekspertów od digital marketingu, innowacji i HR. Od 2024 roku działa w strukturach AltKom Akademii, oferując certyfikowane kursy Digital Marketing i Strategy & Leadership.

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 również 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?

- Nauczysz się **projektować i skalować działania marketingowe** oparte na danych i automatyzacji.



- Poznasz **strategie wzrostu, reklamy płatne, analitykę oraz nowoczesne narzędzia AI**.
- Opanujesz metody pracy oparte na **eksperymentach i analizie danych**.
- Zdobędziesz **umiejętności automatyzacji procesów marketingowych**, od pozyskania klienta do budowania lojalności.
- Nauczysz się **podejmować decyzje marketingowe** na podstawie rzetelnych danych i efektywnych narzędzi.

Ceny

Dla Kandydatów

1 rok

1 rata	7150 zł (1 x 7150 zł)
2 raty	3575 zł (2 x 3575 zł)
10 rat	715 zł (10 x 715 zł)
12 rat	645 zł (12 x 645 zł)

Dla naszych absolwentów

1 rok

1 rata	7150 zł (1 x 7150 zł)
2 raty	3575 zł (2 x 3575 zł)
10 rat	715 zł (10 x 715 zł)
12 rat	645 zł (12 x 645 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

Agnieszka Grzesiek-Kasperczyk

- Radca prawny z ponad 10-letnim doświadczeniem, współwłaścicielka kancelarii mylo.pl Tłumaczy prawo z polskiego na nasze. Upraszcza regulaminy, odczarowuje mity na temat danych osobowych.
- Pracuje głównie dla firm z branży marketingowej (agencje reklamowe, domy mediowe), dla działów marketingu, a także firm z sektora e-commerce oraz IT.
- Twórca kursów online „RODO w marketingu” oraz „Prawo w marketingu”. Szkoli i publikuje w Marketer+. Wykłada na studiach podyplomowych w SWPS oraz Politechnice Białostockiej.



Dagmara Kokoszka-Lassota

- Psycholożka, strateg digitalowy i trenerka z ponad 14-letnim doświadczeniem w marketingu, sprzedaży i komunikacji. Praktyk z międzynarodowym doświadczeniem.
- Łączy psychologię decyzji, customer experience i dane z empatią i językiem klienta. Projektuje strategie marketingowe, lejki sprzedażowe i kampanie reklamowe (Meta, TikTok, LinkedIn, Google Ads).
- Doradza firmom i ekspertom w budowaniu wizerunku, narracji i obecności online.
- Autorka książki „Dlaczego klienci od Ciebie nie kupują?”, ekspertka medialna (Forbes, Puls Biznesu, Onet, TVN, Radio Zet) i prelegentka konferencji (I Love Marketing, Internet Beta).

Karolina Kociółek

- Marketerka, trenerka, entuzjastka nowych technologii. Posiada 9-letnie doświadczenie w obszarze digital marketingu i komunikacji, z doświadczeniem w projektowaniu i wdrażaniu strategii dla marek.
- Prowadzi projekty strategiczne, edukacyjne i konsultingowe. Współpracowała z takimi markami jak Decathlon, Jack Wolfskin, Acer, Veolia, Lagardère Travel Retail, Saint-Gobain, LUX MED oraz MKiŚ.
- Przeprowadziła ponad 2000 godzin szkoleń i warsztatów z zakresu digital marketingu, social media, analityki, e-mail marketingu, employer i personal brandingu oraz wykorzystania narzędzi AI.
- Certyfikowana trenerka Digital Marketing Institute (najważniejszej globalnej instytucji certyfikującej trenerów w obszarze Digital Marketingu).

Leszek Nowak

- Ekspert i doradca w obszarze digital marketingu.
- Posiada dwudziestoletnią praktykę w budowie strategii marketingowych, projektowaniu procesów sprzedaży, realizacji działań komunikacyjnych, dla dużych, międzynarodowych korporacji, jak i w mniejszych.
- W swoim życiu zawodowym prowadził własną agencję interaktywną NetMarkets, a także zarządzał agencją OS3.
- Kierował marketingiem usług dodanych w T-Mobile. Wcześniej był konsultantem w zakresie doradztwa marketingowego w Ernst&Young.

Mateusz Muryjas

- Pracuje jako konsultant i freelancer od 2015 roku wspierając organizacje we wdrażaniu hurtowni danych, konfiguracji narzędzi analitycznych, tworzeniu dashboardów i wizualizacji danych.
- Posiada 10-letnie doświadczenie, które obejmuje pracę z danymi w chmurze Google (SQL, BigQuery, procesy ETL i modelowanie danych), narzędzia analityczne, wizualizację danych i programowanie.
- Prowadzi warsztaty i konsultacje, występuje na konferencjach; dzielił się swoją wiedzą m. in.



podczas Data Science Summit, I ♥ Ads & Analytics czy wielu spotkań z serii MeasureCamp.

- Założyciel i CTO w re:silo data warehouse - narzędziu dla e-commerce, które pozwala na łączenie danych z różnych źródeł i uruchomienie hurtowni danych na platformie Google Cloud.

Monika Drabczynska

- Strateg w zakresie Digital Marketingu, specjalizujący się w podejściu Human Centred Design. Posiada bogate doświadczenie w marketingu internetowym.
- Przygotowuje i wspiera realizację strategii oraz procesy digitalizacji przedsiębiorstw. Ekspert w działaniach marketingowych dla e-commerce w sektorach B2B i B2C.
- Ma na koncie kilkaset godzin doświadczenia szkoleniowego i konsultingowego z zakresu design thinking i marketingu internetowego. Współpracowała z wieloma markami z różnych branż.
- Prezeska stowarzyszenia I DESIGN, które wspiera polskie NGO ucząc je podejścia projektowego do codziennych zadań.