

Customer experience management

STUDIA PODYPLOMOWE

Sposób realizacji: Online

Obszar studiów: Zarządzanie

Cechy: Od października • Polski

Miasto: Szczecin

To kierunek dla osób, które:

- chcą zdobyć nowe kompetencje w obszarze doświadczeń klienta,
- chcą zbudować przewagę przez relacje z klientami,
- chcą działać lepiej w działach sprzedaży, marketingu i obsługi klienta,
- koordynują jakość i procesy w swoich firmach,
- cenią empatię, relacje i dobre doświadczenia klienta.



5

bezpłatnych szkoleń

92%

uczestników poleca studia podyplomowe

Źródło: „Badanie satysfakcji ze studiów 2025”.

Microsoft 365

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

91%

pracodawców ocenia bardzo dobrze lub dobrze współpracę z naszymi uniwersytetami

Źródło: "Badanie opinii pracodawców, 2024"

Wykładowcy-praktycy

Kadra dydaktyczna to eksperci z wieloletnim doświadczeniem, którzy dzielą się praktycznymi wskazówkami i wnoszą do zajęć ogrom wiedzy.

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

Zajęcia są interaktywne, co pozwala na wymianę doświadczeń i zdobycie praktycznych umiejętności.

Program studiów

9

Liczba miesięcy nauki

172

Liczba godzin zajęć

10

Liczba zjazdów

2

Liczba semestrów

WIEDZA O KLIENCIE (24 godz.)

- Persona - zbuduj prawdziwy obraz swojego Klienta (6 godz.)
- Voice of Customer i customer data (6 godz.)
- Budowanie relacji i skuteczna komunikacja z klientem (10 godz.)

ISTOTA CX I ZARZĄDZANIE DOŚWIADCZENIEM KLIENTA (98 godz.)

- Istota CX i CEM (6 godz.)
- Audyt CX - co i jak badać przygotowując firmę do wdrożenia CEM (6 godz.)
- Budowa i wdrażanie strategii CEM (12 godz.)
- Employee experience czyli jak doświadczenia pracowników wpływają na doświadczenia Klientów (12 godz.)
- Zarządzanie procesami nakierowanymi na klienta (8 godz.)



- Product and service experience - Jak projektować produkty i usługi dla klientów (8 godz.)
- Metody badań opinii i satysfakcji klientów (10 godz.)
- Zarządzanie call center w służbie CX (4 godz.)
- Jak mówić i pisać, by klient zauważył, zrozumiał i kupił nasz przekaz (6 godz.)
- Nowe technologie i digital CX (4 godz.)
- Omnichannel customer experience management (4 godz.)
- Aspekty prawne w zarządzaniu relacjami z Klientami (4 godz.)
- Mapowanie podróży Klienta (8 godz.)
- CRM - programy do zarządzania Klientami (6 godz.)

FIRMA W PROCESIE ZMIAN (20 godz.)

- Lider w procesie zarządzania zmianą (6 godz.)
- Zarządzanie zmianą we wdrażaniu CX (6 godz.)
- Wskaźniki biznesowe realizacji CX i EX (8 godz.)

WDRAŻANIE CEM - CASE STUDIES (24 godz.)

- CEM w branży bankowo-finansowej (8 godz.)
- CEM w branży turystyczno-hotelarskiej (8 godz.)
- CEM w średniej wielkości firmie usługowej (8 godz.)

PROJEKT I SEMINARIUM DYPLOMOWE (8 godz.)

- Seminarium dyplomowe (8 godz.)

FORMA ZALICZENIA

- Egzamin końcowy polegający na obronie 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 rekrutacyjne

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,



- o przyjęciu decyduje kolejność zgłoszeń.
[Dowiedz się więcej](#)

otrzymując dodatkową zniżkę w ramach Programu Firma.

- Warto sprawdzić możliwości **dofinansowania z KFS**.
[Dowiedz się więcej](#)

Czego się nauczysz?

- Wdrażać **strategie i narzędzia Customer Experience Management (CEM)** w codziennym funkcjonowaniu firmy.
- Budować **kulturę organizacyjną** opartą na empatii, szacunku i słuchaniu głosu klienta i pracownika.
- Analizować czynniki** wpływające na doświadczenia klientów i wykorzystywać je w optymalizacji działań.
- Projektować skuteczną, relacyjną komunikację z klientami** opartą na zrozumieniu i dialogu.
- Zwiększać **zaangażowanie zespołu i efektywność organizacji** poprzez zarządzanie doświadczeniem klienta.
- Korzystać z **praktycznych narzędzi CEM** i zdobyć kompetencje do pracy jako **Customer Experience Manager**.

Ceny

Dla Kandydatów

1 rok

1 rata **6160 zł** ~~7100 zł~~ (1 x 6160 zł)
Najniższa cena z ostatnich 30 dni: 6100zł

2 raty **3080 zł** ~~3550 zł~~ (2 x 3080 zł)
Najniższa cena z ostatnich 30 dni: 3050zł

10 rat **616 zł** ~~710 zł~~ (10 x 616 zł)
Najniższa cena z ostatnich 30 dni: 610zł

12 rat **561 zł** ~~640 zł~~ (12 x 561 zł)
Najniższa cena z ostatnich 30 dni: 556zł

Dla naszych absolwentów



1 rok

1 rata	5760 zł 7100 zł (1 x 5760 zł) Najniższa cena z ostatnich 30 dni: 5700zł
2 raty	2880 zł 3550 zł (2 x 2880 zł) Najniższa cena z ostatnich 30 dni: 2850zł
10 rat	576 zł 710 zł (10 x 576 zł) Najniższa cena z ostatnich 30 dni: 570zł
12 rat	528 zł 640 zł (12 x 528 zł) Najniższa cena z ostatnich 30 dni: 523zł

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.