

Analitik i konsultant Salesforce

- Kierunek - studia podyplomowe

Online 2 semestry **W PARTNERSTWIE OD PAŹDZIERNIKA**

Studia w formule online (synchronicznie)

Nową wiedzę i umiejętności zdobywasz, dzięki zajęciom realizowanym na platformie **MS Teams**. Z wykładowcami i uczestnikami studiów kontaktujesz się przez internet, w czasie rzeczywistym (synchronicznie). W zajęciach uczestniczysz w weekendy, zgodnie z ustalonym harmonogramem zjazdów.

Kierunek, który Cię interesuje, jest efektem **współpracy Uniwersytetu Dolnośląskiego DSW oraz Uniwersytetów WSB Merito**. Dzięki temu na zajęciach online spotkasz się z uczestnikami i wykładowcami z innych miast.

Chcesz skorzystać z dofinansowania Bazy Usług Rozwojowych?

Sprawdź nasze usługi w BUR: Wyszukiwarka usług - Baza Usług Rozwojowych - PARP

Jeśli nie możesz znaleźć usługi, która Cię interesuje, skontaktuj się z nami, a wprowadzimy ją specjalnie dla Ciebie!

Napisz: dsp@szczecin.merito.pl, lub zadzwoń: 91 452 69 70, 91 452 69 71

Produkty Salesforce zdobywają ogromną popularność na naszych rynkach, coraz więcej firm wdraża je własnymi siłami lub z pomocą firmy zewnętrznej. Wymaga to udziału konsultanta i to na każdym etapie projektu. Tymczasem nadal na rynku pracy zauważalny jest niedobór specjalistów z tej dziedziny.

Studia na kierunku „Analitik i konsultant Salesforce” wyposażą Cię w umiejętności niezbędne w pracy konsultanta i analityka biznesowego:

przewodzenie spotkań z klientem, analiza potrzeb

zbieranie i notacja wymagań, mapowanie na system, współpraca z zespołem biznesowym i wytwórczym, wiedzę produktową z obszaru produktu Salesforce

poznanie procesów biznesowych z obszaru sprzedaży, obsługi po sprzedaży, marketingu i e-commerce

zrozumienie metodyk prowadzenia projektów.

Studia wprowadzają w świat zaawansowanych procesów biznesowych implementowanych w ekosystemie Salesforce – CRM nr 1 na świecie. Celem studiów jest przygotowanie studenta do pracy z klientem, przeprowadzenie klienta przez proces edukacji produktowej (konsulting), prawidłowym opisaniem wymagań oraz odwzorowaniu tych wymagań na platformie.

Jeśli zainteresował Cię ten kierunek i chcesz dowiedzieć się więcej w kwestiach rekrutacji (np. ilość dostępnych miejsc czy terminy składania dokumentów) skontaktuj się z naszym Biurem Rekrutacji:

e-mail: rekrutacja@szczecin.merito.pl

tel. 91 422 58 58.

Korzyści?

Po ukończeniu studiów absolwent będzie przygotowany do podjęcia pracy w obszarach takich jak: konsultant biznesowy/techniczny CRM lub obsługi po sprzedaży, administrator systemów Salesforce, analityk biznesowy CRM.

Przygotowanie do certyfikacji Salesforce. Certyfikacja znacząco zwiększa atrakcyjność kandydata na rynku pracy oraz otwiera możliwości pracy w środowisku międzynarodowym.

Dla 3 najlepszych studentów zapewnione będą vouchery na podejście do certyfikatu.

Efekty kształcenia

Wiedza:

znajomość platformy Salesforce (Sales Cloud, Service Cloud, Pardot)

podstawowe zrozumienie funkcjonalności Marketing Cloud.

poznanie specyfiki branży (m.in. retail, healthcare, manufacturing), ich procesów i używanych systemów informatycznych

zrozumienie modeli danych

Analityka Biznesowa w środowisku Salesforce

Podstawy Zarządzania Projektami

znajomość rynku i narzędzi IT w obszarze CRM i rozwiązań chmurowych służących automatyzacji procesów (sprzedaż, marketing, obsługa klienta)

Umiejętności:

budowanie strategii sprzedażowej opartej o systemy CRM (Customer Relationship Management)

budowanie strategii marketingowej dla klientów B2B

wykonywanie notacji biznesowej wymagań

podstawowa konfiguracja i dopasowanie systemu Salesforce Sales Cloud, Service Cloud, Pardot

Społeczne:

efektywna komunikacja z klientem

współpraca z zespołem technicznym

Dla kogo?

Osób na stanowiskach związanych z procesami biznesowymi (sprzedaż, marketing, obsługa klienta), analitycy biznesowi, programiści, użytkownicy Salesforce lub innych systemów klasy CRM. Dla osób z doświadczeniem w roli konsultanta lub administratora Salesforce studia pomogą głównie usystematyzować wiedzę.

Kandydaci kierunku powinni wykazywać się określonymi cechami m.in. posiadać umiejętności komunikacyjne szczególnie w relacjach biznesowych, kreatywność w szukaniu i proponowaniu rozwiązań, podstawowe umiejętności techniczne.

Efektywność nauki znacznie zwiększa znajomość określonych procesów biznesowych i branżowych m.in sprzedaż w kanale tradycyjnym i e-commerce, obsługa posprzedażowa klienta, działania marketingowe.

Wymagane doświadczenie w pracy z oraz znajomość języka angielskiego na poziomie minimum B2.

Praktyczny charakter studiów

Praca na programie Salesforce dostępnym całkowicie w chmurze. Największe na świecie zintegrowane środowisko do uczenia się i dostępem do wstępnie skonfigurowanych środowisk.

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 szcecin a studentem zawierana jest w formie pisemnej.

Program studiów

Program studiów na kierunku Analityk i konsultant Salesforce



Liczba miesięcy nauki:
9



Liczba godzin: **170**



Liczba zjazdów: **11**



Liczba semestrów: **2**

PROGRAM (170 godz.)

Wprowadzenie do ekosystemu Salesforce (8 godz.)

Jak organizacje budują przewagę konkurencyjną dzięki systemom informatycznym (4 godz.)

Przygotowanie do pierwszego spotkania z klientem, psychologia spotkań (8 godz.)

Budowanie modeli danych (8 godz.)

Projektowanie baz danych (8 godz.)

Zarządzanie danymi w Salesforce (8 godz.)

Jak poznać wymagania biznesowe klienta? - Analiza biznesowa (16 godz.)

Praktyczne aspekty pracy konsultanta Salesforce (8 godz.)

Jak zacząć? Podstawy konfiguracji platformy Salesforce (10 godz.)

Procesy sprzedażowe w oparciu o Sales Cloud CRM (8 godz.)

Obsługa klienta w oparciu o Service Cloud (8 godz.)

Experience Cloud/Zaawansowana konfiguracja w Salesforce (8 godz.)

Monitorowanie efektywności procesów z użyciem analityki i raportowania w Salesforce (8 godz.)

Zwiększanie efektywności organizacji poprzez automatyzację procesów (8 godz.)

Jak pracować z zespołem projektowym – facylitacja (4 godz.)

Projektowanie interakcji użytkownika z platformą - UX design (8 godz.)

Dopasowanie oferty do klienta z użyciem marketing automation Salesforce (10 godz.)

Bezpieczeństwo systemów informatycznych i testowanie aplikacji (8 godz.)

Zarządzanie projektami z perspektywy Analityka i Konsultanta Salesforce (6 godz.)

Seminarium (16 godz.)

Forma zaliczenia

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 szczytn a studentem zawierana jest w formie pisemnej.



przygotowanie
projektu w grupach
2-3 osobowych



Egzamin: obrona
projektu i egzamin
ustny

Wykładowcy

Rafał Modelski

Rafał Modelski w swojej karierze zawodowej skupia się na łączeniu różnych obszarów biznesu z technologią. W Software Center, Capgemini Polska pracuje z klientami znanymi na całym świecie tworząc i wdrażając najnowocześniejsze rozwiązania szyte na miarę. W poprzedniej pracy doradzał i wdrażał systemy klasy CRM, obsługi posprzedażnej, B2B Commerce oraz marketing automation.

Jest absolwentem Politechniki Poznańskiej, Uniwersytetu im. Adama Mickiewicza oraz studiów MBA na Uniwersytecie Ekonomicznym. Certyfikowany Project Manager, Scrum Master, inżynier wymagań IREB.

Wieloletni wykładowca na poznańskich uczelniach, w największym stopniu zaangażowany w pracę na Uniwersytecie WSB Merito w Poznaniu.

Dzięki swojemu doświadczeniu ma całościowe spojrzenie na realizację projektów – od pomysłu, doradztwa, zbudowania uzasadnienia biznesowego, ofertowania, dostarczenia i utrzymania produktu.

Jego misją jest dzielenie się swoją wiedzą oraz doświadczeniem zdobytym w wielu firmach i projektach.

Łukasz Bujło

Łukasz to ekspert w dziedzinie architektury biznesowej, specjalizujący się w rozwiązaniach Salesforce. Jego bogate doświadczenie, w tym w samej technologii Salesforce zdobywane przez ponad 8 lat na różnych stanowiskach pozwala mu na pełne zrozumienie i efektywne zarządzanie projektami w tej technologii. Praca Łukasza w sektorze publicznym, prywatnym oraz korporacyjnym pozwoliła mu na zdobycie wszechstronnego doświadczenia i umiejętności adaptacji do różnorodnych środowisk pracy. Jego umiejętność łączenia teorii z praktyką, a także nacisk na pracę zespołową, czynią z niego nie tylko eksperta w swojej dziedzinie, ale także inspirującego lidera i mentora.

Jako założyciel wrocławskiej społeczności Wrocław Trailblazer Community oraz inicjator Ogólnopolskiego CharITy Hackathonu opartego o Salesforce, Łukasz wykazuje się nie tylko głęboką wiedzą techniczną, ale także umiejętnością budowania społeczności i angażowania innych w rozwój technologii. Jest założycielem pionierskiej inicjatywy w

Polsce jak i Europie – pierwszej fundacji poświęconej rozwojowi i edukacji w technologii Salesforce, Fundacji coffee & force. Jego działalność w Polskim Towarzystwie Informatycznym oraz Komisji Programowej Wydziału Informatyki i Telekomunikacji na Politechnice Wrocławskiej świadczy o uznaniu w środowisku akademickim i branżowym.

Łukasz jest także mentorem, pomagającym młodym adeptom Salesforce stawiać pierwsze kroki w tej technologii, oraz redaktorem naczelnym pierwszego polskiego portalu o Salesforce www.coffeeeforce.pl, gdzie dzieli się swoją wiedzą i doświadczeniem. Jego zaangażowanie w rozwijanie innych i dzielenie się wiedzą znajduje odzwierciedlenie w pracy wykładowcy na studiach podyplomowych, gdzie przekazuje swoją pasję i ekspertyzę kolejnym pokoleniom specjalistów.

Jakub Kątny

Lider technologiczny Salesforce z wieloletnim doświadczeniem w pracy w międzynarodowych zespołach oraz absolwent Politechniki Świętokrzyskiej. Swoją przygodą z technologią Salesforce rozpoczynał ponad 5 lat temu od roli Junior Salesforce Developer. Jako Salesforce Technical Leader odpowiedzialny za kierowanie projektami wdrożeniowymi, zarządzanie zespołami deweloperskimi i zapewnienie wysokiej jakości rozwiązań Salesforce. Ponadto, prowadzi szkolenia Salesforce, dzieląc się swoją wiedzą i doświadczeniem z innymi.

W swoim portfolio posiada m.in. wiele udanych projektów wdrożeniowych dla organizacji non-profit, gdzie wdrożył Salesforce i pomógł w zwiększeniu efektywności i skuteczności w realizacji celów biznesowych.

Wysoce ceniony przez swoich klientów za swoją profesjonalną postawę, umiejętności techniczne oraz zaangażowanie w dostarczanie najlepszych rozwiązań dla ich potrzeb. Posiada bogate doświadczenie w pracy z różnymi narzędziami i technologiami Salesforce, co więcej jest aktywnym autorem publikacji na portalu LinkedIn oraz w prasie związanej z branżą IT.

Nina Jachna

Od początku swojej kariery aktywnie działa w ekosystemie Salesforce. Ponad 3 lata temu dołączyła do organizacji Salesforce jako Solution Engineer w obszarze Presales, gdzie miała już okazję pracować z przedsiębiorstwami we wszystkich segmentach w Europie Środkowo-Wschodniej, Niemczech oraz Austrii. Jest certyfikowaną ekspertką, która na swoim zawodowym koncie posiada aktualnie 10 certyfikatów Salesforce. Po ukończeniu studiów w obszarze biznesu i zarządzania, Nina zdobywała także doświadczenie konsultingowe w Niemczech, Austrii oraz Holandii.

W swojej pracy dużo uwagi poświęca na odkrywanie strategii i potrzeb biznesowych prospektów oraz obecnych klientów, a także dopasowywanie odpowiednich rozwiązań w celu polepszenia wyników oraz efektywności biznesowej. Prowadzi również liczne inicjatywy wewnątrz firmy, związane ze szkoleniem handlowców, firm partnerskich i konsultantów presales, oraz tworzeniem materiałów w lokalnych językach. Jednym z jej obecnych

projektów jest „Salesforce na wyciągnięcie ręki”, wielokanałowy projekt edukacyjno-marketingowy dla polskiego ekosystemu Salesforce, który Nina zainicjowała w naszym kraju jako pierwszym w CEE.

Nina profesjonalnie interesuje się digitalizacją w oparciu o AI, przywództwem i równouprawnieniem. Jednym z jej celów jest szerzenie świadomości o korzyściach płynących z zastosowań nowych technologii i digitalizacji w regionie CEE, poprzez aktywne udzielanie się na wydarzeniach branżowych, publikowanie artykułów oraz współpracę z regionalnymi organizacjami i grupami Trailblazer Community. Dodatkowo Nina chętnie angażuje się w działalność charytatywną. W ramach jednego z projektów była liderką zespołu marketingowego, który współpracował z organizacjami wspierającymi aspirujących przedsiębiorców-imigrantów oraz młodzież.

Wojciech Niżankowski

Wojciech od początku swojej kariery zawodowej zawsze pozostawał blisko świata biznesu, koncentrując się na bezpośrednim wsparciu i optymalizacji procesów biznesowych. Jego doświadczenie zawodowe rozpoczęło się od pracy jako prawnik korporacyjny dla największego pracodawcy w Polsce, gdzie koncentrował się m.in. na wsparciu podmiotów z branży IT, działających na rynku polskim oraz EMEA. Następnie, Wojciech przyczynił się do rozwoju ambitnego start-upu, zanim ostatecznie dołączył do Capgemini. Przez ostatnie 4,5 roku Wojciech intensywnie zajmował się analizą biznesową, nie tylko jako analityk, ale również jako product owner. Dzięki temu zdobył dogłębne zrozumienie procesów biznesowych organizacji działających globalnie. Jako praktyk, Wojciech łączy w sobie kompetencje z zakresu analizy biznesowej, zarządzania finansami oraz zgodnień compliance i corporate governance. Wojciech jest również certyfikowanym inżynierem wymagań (IREB) oraz aktywnym członkiem zarządu fundacji Coffee & Force, która propaguje wiedzę i rozwija środowisko Salesforce w Polsce.

Bartosz Matuszczak

Z IT związany zawodowo od ponad 20 lat głównie jako lead-developer oraz architekt oprogramowania. Przed Capgemini pracował w Siemensie oraz Nokii w obszarze embedded (C/C++). Od 2016 koncentruje się głównie na rozwiązaniach low-code oraz SaaS pomagając swoim klientom wdrożyć i zintegrować systemy bazujące na platformie Salesforce. Z zamiłowania programista C# oraz pasjonata stosowania dobrych praktyk OOP a także tzw. reguły KISS Chętnie dzieli się zdobytym doświadczeniem jako mentor czy prelegent podczas różnych spotkań oraz eventów Uczelnia: Absolwent kierunku Inżynieria Oprogramowania na Politechnice Wrocławskiej.

Aleksandra Raźniak-Kowalska

Współwłaścicielka i Prezes firmy IT muffinsoft, której głównym obszarem działalności są wdrożenia i konsulting w technologii Salesforce. Inżynier z pasji i wykształcenia. Swoją karierę zawodową rozpoczęła 8 lat temu w korporacji, zdobywając doświadczenie od Programisty do Architekta Oprogramowania. Ze względu na swój naturalny dryg do organizacji i komunikacji zawsze zaangażowana w kilka projektów na raz. W prosty sposób uczy o skomplikowanych

rzeczach. Zakochana w pracy zespołowej i wyzwaniach, dobrze odczytuje ludzi i wie, jak wydobyć i szlifować ich najlepsze talenty. Prywatnie spełniona mama.

Partnerzy kierunku



Special promotion for candidates.

Nie czekaj, zapisz się online. Pierwsi korzystają najczęściej!

Zapisując się do 27 maja, zyskujesz 1200 zł, dzięki:

800 zł zniżki w czesnym rozliczanej przez cały okres studiów,
proporcjonalnie do wybranego systemu ratalnego,

400 zł dzięki zwolnieniu z opłaty wpisowej.

do 27 maja
czesne już od
185 zł ~~230 zł~~ zł
miesięcznie

Ceny dla kandydatów

Studia to inwestycja, która się zwraca

Na Uniwersytecie WSB Merito szanujemy Twój czas i pieniądze, dlatego o finansach mówimy otwarcie. Nie mnożymy dodatkowych opłat, nie przemycamy małym druczkiem ukrytych kosztów. U nas wiesz dokładnie, za co płacisz.

Studia podyplomowe to inwestycja, która zwraca się już w ich trakcie, w postaci nowych umiejętności i kontaktów, które owocują w biznesie. Wybierz studia podyplomowe w WSB Merito i przekonaj się na własnym przykładzie, jak inwestować w siebie, aby czerpać z tego korzyści teraz i w przyszłości.

Niestacjonarne - Gwarantowane czesne stałe

	Rok nauki	Czesne
1 rata	1 rok	5150 zł 5950 zł

	Rok nauki	Czesne
2 raty	1 rok	2665 zł 3065 zł

	Rok nauki	Czesne
10 rat	1 rok	550 zł 630 zł

Rok nauki	Czesne
-----------	--------

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 szczytem a studentem zawierana jest w formie pisemnej.

12 rat

1 rok

468 zł ~~535 zł~~

Ceny dla absolwentów WSB i WSB Merito

Niestacjonarne - Gwarantowane czesne stałe

	Rok nauki	Czesne
1 rata	1 rok	4950 zł 5950 zł

	Rok nauki	Czesne
2 raty	1 rok	2565 zł 3065 zł

	Rok nauki	Czesne
10 rat	1 rok	530 zł 630 zł

	Rok nauki	Czesne
12 rat	1 rok	451 zł 535 zł

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 szczyt a studentem zawierana jest w formie pisemnej.