

Marketing i sprzedaż

- Kierunek - studia I stopnia

Hybrydowe OD PAŹDZIERNIKA Studia licencjackie

Co zyskujesz studiując marketing i sprzedaż na Uniwersytecie WSB Merito?

Studia na tym kierunku zrealizujesz w formie niestacjonarnej.

W formie niestacjonarnej z wykładowcą oraz koleżankami i kolegami z grupy spotykasz się zdalnie lub w salach wykładowych, na zajęciach prowadzonych w weekendy. Podczas trzech ostatnich semestrów realizujesz seminaRIA dyplomowe, których formę i termin realizacji promotor ustali po pierwszym spotkaniu z grupą

Studia na tym kierunku realizujesz **w sposób hybrydowy oraz online.**

Studia hybrydowe są realizowane:

- **zdalnie** (uczestnicząc w zajęciach online na platformie MS Teams oraz przyswajając wiedzę samodzielnie, przy pomocy materiałów zamieszczonych na platformie Moodle),
- lub **w salach wykładowych.**

W czasie jednego dnia odbywają się tylko zajęcia online albo tylko zajęcia na uczelni.

Studia online:

- Zajęcia realizujesz głównie w oparciu o materiały zamieszczone na **platformie Moodle**, dzięki której masz dostęp do niezbędnych materiałów, z wykorzystaniem metod i technik kształcenia na odległość. W nauce pomogą Ci także quizy, zadania, testy i projekt y. Z innymi studentami spotkasz się 2-3 razy w ciągu semestru na zajęciach na uczelni. Udział w tych zajęciach jest obowiązkowy.
- Studiujesz zgodnie z harmonogramem semestru, który wskaże Ci przedmioty (kursy) do zrealizowania i zaliczenia w określonym terminie.
- Zaliczenia i egzaminy odbywają we wskazanym terminie. Wszystkie egzaminy semestralne realizowane są w ustalonym terminie w salach Uniwersytetu 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 szczecin a studentem zawierana jest w formie pisemnej.

- Będziesz studiował na podstawie programu kształcenia, który został przygotowany z ekspertami na co dzień zajmującymi się obsługą przedsiębiorstw w zakresie nowoczesnego marketingu, innowacyjnych strategii biznesowych i komunikacji z rynkiem opartej na nowych technologiach.
- Na zajęciach nauczysz się obsługi nowoczesnych narzędzi marketingowych – programów monitorujących działania w Internecie, systemów zarządzania sprzedażą i relacjami z klientami, menedżerów reklam, programów do tworzenia grafik, biur prasowych online i wielu innych.
- Wraz ze swoją grupą ćwiczeniową weźmiesz udział w licznych grach strategicznych, symulacjach sytuacji rynkowych. W ramach warsztatów będziesz planował wprowadzenie nowych produktów na rynek i tworzył kreatywne kampanie reklamowe.
- Spotkasz wielu cenionych ekspertów ze świata marketingu i sprzedaży, podczas licznych wykładów otwartych, spotkań guest speakerów, webinarów czy bezpłatnych szkoleń dodatkowych.
- Dowiesz się, jak skutecznie sprzedawać, zarządzać projektami, obsługiwać klientów.



zajęcia prowadzone
przez doświadczonych
praktyków

praktyki zawodowe

Czego nauczysz się w trakcie studiów?

- Nauczysz się technik sprzedaży bezpośredniej i internetowej.
- Dowiesz się, jak wykorzystywać profesjonalne narzędzia komunikacji marketingowej, w swojej pracy.
- Wraz z grupą ćwiczeniową weźmiesz udział w licznych symulacjach rynkowych, sprzedażowych, reklamowych.



- Nauczysz się korzystać ze specjalistycznych narzędzi marketingowych.

Zobacz specjalności na tym kierunku

Content marketing – tworzenie treści marketingowych

Hybrydowe

od 456 zł 490-zł

**Najniższa cena
z ostatnich 30
dni: 423 zł**

Customer experience - zarządzanie doświadczeniami klientów

Hybrydowe

od 456 zł 490-zł

**Najniższa cena
z ostatnich 30
dni: 423 zł**

E-handel i sprzedaż w nowych mediach

Hybrydowe

od 456 zł 490-zł

**Najniższa cena
z ostatnich 30
dni: 423 zł**

E-marketing

Hybrydowe

od 456 zł 490-zł

**Najniższa cena
z ostatnich 30
dni: 423 zł**

Strategie i techniki sprzedaży

Hybrydowe

od 456 zł 490-zł

**Najniższa cena
z ostatnich 30**

dni: 423 zł

Zarządzanie marką

Hybrydowe

od ~~456 zł~~ ~~490 zł~~

**Najniższa cena
z ostatnich 30
dni: 423 zł**

Program studiów

Przedmioty kształcenia ogólnego:

- Podstawy zarządzania
- Podstawy ekonomii
- Podstawy marketingu
- Podstawy psychologii
- Podstawy prawa
- Środki i techniki sprzedaży
- BHP
- Podstawy finansów
- Technologia informacyjna
- Elementy socjologii
- Podstawy komunikacji
- Zarządzanie marką
- Zachowania konsumentów



- Ochrona własności intelektualnej
- Nowoczesne technologie w marketingu i sprzedaży
- Psychologia marketingu i sprzedaży
- Zarządzanie projektami
- Metody efektywnego uczenia się
- Badania marketingowe
- Język obcy
- Zarządzanie jakością
- Negocjacje w biznesie
- Komunikacja marketingowa
- Metodyka projektu dyplomowego
- Wprowadzenie na rynek pracy
- Nauka o organizacji
- Cultural Differences
- Design Thinking
- przedmioty specjalnościowe
- Seminarium dyplomowe
- Praktyka zawodowa
- Wychowanie fizyczne - zajęcia fakultatywne.

Szczegółowy program studiów na stronie BIP.

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 szczecin a studentem zawierana jest w formie pisemnej.

Wykładowcy

mgr Izabela Wilczewska

Wykładowca Uniwersytetu WSB Merito Szczecin, pełniąca również funkcję menedżera kierunku Marketing i sprzedaż. Specjalista z długoletnim doświadczeniem z zakresu public relations, marketingu, reklamy i psychologii. W życiu zawodowym i na zajęciach wykorzystuje wiedzę zdobytą podczas studiów z public relations, psychologii społecznej i coachingu. Pomysłodawca, koordynator i realizator kampanii reklamowych i marketingowych, działań PR, eventów, konferencji, szkoleń z prezentacji, negocjacji i sprzedaży.

dr Andrzej Kokiel

Jest doktorem nauk humanistycznych. W pracy naukowej specjalizuje się w problematyce wartości mieszczących się w strukturze osobowości człowieka. Prowadzi zajęcia z Psychologii i Pedagogiki na Uniwersytecie WSB Merito Szczecin. Jest opiekunem merytorycznym Koła Naukowego Psychoterapii. Ukończył czteroletnią szkołę psychoterapii w Krakowskim Centrum Psychodynamicznym posiadającym akredytację Polskiego Towarzystwa Psychologicznego. Pracuje w nurcie psychodynamicznym opartym na psychoanalizie Zygmunta Freuda. Doświadczenie terapeutyczne potwierdza wieloletnia praktyka oraz staż kliniczny zrealizowany w V Oddziale Ogólnopsychiatrycznym z Pododdziałem Leczenia Zaburzeń Afektywnych szpitala „Zdroje”.

Zajmuje się w szczególności diagnozą, interwencją kryzysową i psychoterapią ukierunkowaną na młodzież i osoby dorosłe. Realizowana praktyka podlega systematycznej superwizji zgodnie z zasadami obowiązującymi w pracy terapeutycznej.

prof. dr hab. Jan Nikołajew

Wykładowca na Uniwersytecie WSB Merito Szczecin na kierunku pedagogika. Autor wielu artykułów, czasopism, monografii, publikacji naukowych. Wykładał na Uniwersytecie Szczecińskim na kierunku: Socjologia. Rektor Wyższej Szkoły Humanistycznej Towarzystwa Wiedzy Powszechnej w Szczecinie, w latach 2000-2006. Ważniejsze publikacje: Badania socjologiczne nad ludźmi morza, Droga do zawodu marynarza, Społeczne problemy pracy na morzu, Zawód i praca w rybołówstwie dalekomorskim. Prof. dr hab. Absolwent Uniwersytetu Jagiellońskiego (seminarium Pawła Rybickiego). Doktorat (Promotor: Ryszard Dyoniziak) na podstawie własnych badań empirycznych: Społeczność dalekomorskiego statku rybackiego. Habilitacja na podstawie monografii. Zawód rybaka dalekomorskiego. Zainteresowania badawcze: socjologia gospodarcza, negocjacje i kierowanie kadrami, zastosowania technik badawczych.

Dr hab. Marek Dylewski

Profesor na Uniwersytecie WSB Merito Szczecin. Prowadzi zajęcia przede wszystkim w zakresie podstaw finansów, finansów przedsiębiorstw i finansów publicznych. Doświadczenie praktyczne związane z pracą w sektorze bankowym oraz w sektorze publicznym. Autor wielu publikacji, w tym monografii, artykułów, referatów i raportów.

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 studentem a studentem zawierana jest w formie pisemnej.

dr inż. Michał Rylski

Doktor nauk ekonomicznych Uniwersytetu Gdańskiego, specjalność: Innowacje w transporcie. Inżynier, logistyk oraz coach Noble Manhattan Coaching. Posiada ponad 20 lat doświadczenia zawodowego w kraju i za granicą, w zakresie logistyki i coachingu. Prowadzi sesje coachingowe oraz warsztaty z lepszego komunikowania się i większej motywacji do działania. Jego pasją jest towarzyszenie ludziom w rozwoju osobistym. Cechuje go łatwość nawiązywania kontaktów oraz zdolność rozumienia różnych punktów widzenia. W wolnym czasie lubi trenować koszykówkę i jeździć na skuterze.

dr Grażyna Gołębiowska

Doktor nauk ekonomicznych. Współpracuje z Uniwersytetem WSB Merito Szczecin i prowadzi zajęcia z zarządzania, zarządzania zasobami ludzkimi, nauki o organizacji i zachowań organizacyjnych. Jest wieloletnim wykładowcą i promotorem prac dyplomowych (licencjackich i magisterskich). Doświadczenie zdobywała, pracując jako wykładowca w wielu uczelniach niepublicznych oraz publicznych w Szczecinie, m.in. na Politechnice Szczecińskiej oraz Uniwersytecie Szczecińskim, a także w instytucjach kształcenia podyplomowego. Doświadczenie praktyczne uzyskała na stażu przemysłowym w Szczecińskiej Stoczni Remontowej „Gryfia”.

współautor podręczników akademickich takich jak: „Przedsiębiorstwo turystyczne w gospodarce wolnorynkowej” (UEP Poznań), „Kompendium wiedzy o turystyce” (PWN Warszawa) czy „Turystyka w badaniach ekonomicznych” (PWN Warszawa). Uczestnik licznych programów międzynarodowych oraz członek Komitetów Naukowych wielu konferencji. Autor publikacji w czasopiśmie branżowych, recenzent i redaktor licznych wydań naukowych. Twórca cyklicznej konferencji „Gremium Ekspertów Turystyki”.

Partnerzy kierunku



Business Club Szczecin



**TECHNOPARK
POMERANIA**