

# Marketing i sprzedaż

STUDIA I STOPNIA - KIERUNEK

**Forma:** Niestacjonarne • Stacjonarne

**Sposób realizacji:** Hybryda Smart • Hybrydowe

**Cechy:** Studia I stopnia licencjackie • Od października • Polski

**Miasto:** Toruń



## Czego się nauczysz?

- Poznasz zasady tworzenia **skutecznych strategii marketingowych**, które wspierają osiągnięcie celów sprzedażowych w przedsiębiorstwach.
- Dowiesz się, jak analizować dane i opracowywać **plany marketingowe**, które zwiększają efektywność działań w firmach o różnej wielkości.
- Zrozumiesz, jak działa **komunikacja marketingowa**, co pozwoli Ci lepiej współpracować z klientami i partnerami biznesowymi.
- Nauczysz się stosować różne **techniki sprzedaży i negocjacji**, dostosowując je do konkretnych sytuacji biznesowych.
- Opanujesz narzędzia analizy rynku i budowania przewagi konkurencyjnej, co pozwoli Ci lepiej rozumieć zachowania konsumentów.
- Zdobędziesz praktyczną wiedzę z zakresu zarządzania produktem, marketingu B2B oraz wykorzystania **mass mediów i nowoczesnych technologii**.

## Praca dla Ciebie

- Pracuj jako **specjalista ds. marketingu**, zajmując się planowaniem i realizacją kampanii reklamowych w różnych branżach.
- Znajdź zatrudnienie jako **menedżer produktu**, zarządzając cyklem życia produktów i dbając o ich konkurencyjność na rynku.
- Zostań **specjalistą ds. sprzedaży**, odpowiedzialnym za budowanie relacji z klientami i negocjacje kontraktów.
- Rozwijaj karierę jako **analityk rynku**, analizując trendy i potrzeby konsumentów, co pomoże w tworzeniu skutecznych strategii marketingowych.
- Podejmij pracę w agencjach reklamowych jako **kreatywny strateg**, projektując kampanie dopasowane do potrzeb klientów.
- Pracuj jako **konsultant biznesowy**, doradzając firmom w zakresie marketingu i sprzedaży oraz wspierając rozwój ich działalności.

## Program

### Praktyczne studia

Uczymy tak, aby jak najlepiej przygotować Cię do rzeczywistych wyzwań, z jakimi spotkasz się w pracy zawodowej.

- **Projekty grupowe** – realne problemy biznesowe.
- **Symulacje** – decyzje w warunkach rynkowych.



- **Staże i praktyki** – doświadczenie w firmach.
- **Wykłady z praktykami** – eksperci z rynku.
- **Nowoczesne narzędzia** – aktualne technologie.
- **Case studies** – analiza realnych przypadków.

## Wybrane zajęcia kierunkowe

- Strategie sprzedaży
- Global marketing
- Marketing relacyjny CRM
- Marketing internetowy
- Zachowania konsumentów
- Zarządzanie zespołem
- Marketing B2B
- Podstawy marketingu
- Badania marketingowe
- Negocjacje w biznesie
- Strategie sprzedaży
- Logistyka marketingowa
- Analiza rynku i konkurencji
- Techniki sprzedaży
- Global Marketing
- Communication Skills in Business

## Wybrane zajęcia specjalnościowe

- Media społecznościowe w biznesie
- Zarządzanie kampanią promocyjną
- Kreowanie wizerunku
- Planowanie i realizacja kampanii reklamowych w internecie
- Zarządzanie marką



- E-commerce i handel elektroniczny
- Sprzedaż B2B i B2C
- Zarządzanie kanałami dystrybucji
- Projektowanie produktu
- Budowanie wizerunku

## Nauka języka obcego

Na studiach stacjonarnych:

- 240 godzin nauki jednego języka obcego (60 godzin w semestrze, od 2 do 5 semestru).

Na studiach niestacjonarnych:

- 64 godziny nauki jednego języka obcego w 2 i 3 semestrze.

Możesz wybrać: j. angielski, j. niemiecki, j. rosyjski.

## Sposób zaliczenia studiów

Studia licencjackie trwają trzy lata (sześć semestrów) i kończą się egzaminem dyplomowym. Absolwenci mogą ubiegać się o pracę, w której wymagane jest wykształcenie wyższe, kontynuować naukę na studiach magisterskich, magisterskich z podyplomowymi, podyplomowych lub MBA.

## Praktyki i staże

Praktyki studenckie to ważny element studiów. Studenci studiów licencjackich oraz jednolitych studiów magisterskich realizują 960 godzin praktyk (24 tygodnie), zdobywając doświadczenie zawodowe. Jeśli pracujesz w zawodzie zgodnym z kierunkiem studiów, możesz zaliczyć praktyki na podstawie zatrudnienia. W trakcie studiów masz też szansę na płatny staż. Programy stażowe przygotowują pracodawcy, z którymi współpracujemy, dostosowując wymagania do stanowisk, co ułatwia pierwsze kroki zawodowe.

### Zasady rekrutacji

Aby zostać studentem studiów I stopnia (licencjackich lub inżynierskich) na Uniwersytecie WSB Merito, należy:

- ukończyć szkołę średnią,
- zdać maturę lub uzyskać świadectwo

### Stypendia i zniżki

- Na studiach I stopnia możesz skorzystać z Programu Very Important Student (VIS) i studiować pierwszy semestr nawet za darmo.
- Możesz otrzymać te same stypendia, co studenci uczelni publicznych, w tym naukowe,



dojrzałości,

- złożyć komplet wymaganych dokumentów,
  - spełnić wymogi wynikające z zasad rekrutacji.
- [Dowiedz się więcej](#)

sportowe, socjalne i zapomogi.

- Dodatkowo, elastyczny system opłat pozwala Ci wybrać, w ilu ratach chcesz opłacać czesne.
- [Dowiedz się więcej](#)

## Ceny

### Dla Kandydatów

Czesne stopniowane		Czesne równe	
Studia stacjonarne			
1 rok	<b>374 zł</b> 458 zł (12 x 374 zł) Najniższa cena z ostatnich 30 dni: 458zł	1 rok	<b>466 zł</b> 550 zł (12 x 466 zł) Najniższa cena z ostatnich 30 dni: 550zł
2 rok	<b>566 zł</b> (12 x 566 zł)	2 rok	<b>550 zł</b> (12 x 550 zł)
3 rok	<b>775 zł</b> (10 x 775 zł)	3 rok	<b>635 zł</b> (10 x 635 zł)
Studia niestacjonarne			
1 rok	<b>374 zł</b> 458 zł (12 x 374 zł) Najniższa cena z ostatnich 30 dni: 458zł	1 rok	<b>466 zł</b> 550 zł (12 x 466 zł) Najniższa cena z ostatnich 30 dni: 550zł
2 rok	<b>566 zł</b> (12 x 566 zł)	2 rok	<b>550 zł</b> (12 x 550 zł)
3 rok	<b>775 zł</b> (10 x 775 zł)	3 rok	<b>635 zł</b> (10 x 635 zł)

### Dla naszych absolwentów

Czesne stopniowane		Czesne równe	
Studia stacjonarne			
1 rok	<b>341 zł</b> 458 zł (12 x 341 zł) Najniższa cena z ostatnich 30 dni: 458zł	1 rok	<b>433 zł</b> 550 zł (12 x 433 zł) Najniższa cena z ostatnich 30 dni: 550zł
2 rok	<b>566 zł</b> (12 x 566 zł)	2 rok	<b>550 zł</b> (12 x 550 zł)
3 rok	<b>775 zł</b> (10 x 775 zł)	3 rok	<b>635 zł</b> (10 x 635 zł)
Studia niestacjonarne			
1 rok	<b>341 zł</b> 458 zł (12 x 341 zł) Najniższa cena z ostatnich 30 dni: 458zł	1 rok	<b>433 zł</b> 550 zł (12 x 433 zł) Najniższa cena z ostatnich 30 dni: 550zł
2 rok	<b>566 zł</b> (12 x 566 zł)	2 rok	<b>550 zł</b> (12 x 550 zł)
3 rok	<b>775 zł</b> (10 x 775 zł)	3 rok	<b>635 zł</b> (10 x 635 zł)

### Dla kandydatów z zagranicy



Czesne stopniowane		Czesne równe	
Studia stacjonarne			
1 rok	<b>374 zł</b> <del>458 zł</del> (12 x 374 zł) Najniższa cena z ostatnich 30 dni: 458zł	1 rok	<b>466 zł</b> <del>550 zł</del> (12 x 466 zł) Najniższa cena z ostatnich 30 dni: 550zł
2 rok	<b>566 zł</b> (12 x 566 zł)	2 rok	<b>550 zł</b> (12 x 550 zł)
3 rok	<b>775 zł</b> (10 x 775 zł)	3 rok	<b>635 zł</b> (10 x 635 zł)
Studia niestacjonarne			
1 rok	<b>374 zł</b> <del>458 zł</del> (12 x 374 zł) Najniższa cena z ostatnich 30 dni: 458zł	1 rok	<b>466 zł</b> <del>550 zł</del> (12 x 466 zł) Najniższa cena z ostatnich 30 dni: 550zł
2 rok	<b>566 zł</b> (12 x 566 zł)	2 rok	<b>550 zł</b> (12 x 550 zł)
3 rok	<b>775 zł</b> (10 x 775 zł)	3 rok	<b>635 zł</b> (10 x 635 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.

## Specjalności na kierunku Marketing i sprzedaż

E-marketing

**Form:** Niestacjonarne • Stacjonarne

**Sposób realizacji:** Hybryda Smart • Hybrydowe

Zarządzanie sprzedażą

**Form:** Niestacjonarne • Stacjonarne

**Sposób realizacji:** Hybryda Smart • Hybrydowe

Projektowanie komunikacji produktowej

**Form:** Niestacjonarne • Stacjonarne

**Sposób realizacji:** Hybrydowe

## Wykładowcy

**dr Piotr Sieńko**

- Absolwent siedmiu kierunków studiów, doktor nauk humanistycznych. Adiunkt w Instytucie Nauk o Człowieku w UWSB Merito w Toruniu. Ukończył liczne kursy i szkolenia w zakresie przywództwa, mediów etc.
- Pełnił różne funkcje na uczelniach, pracował w mediach, a wcześniej był profesjonalnym siatkarzem, traktując sport nie tylko jako pasję, ale także jako ważny element życia zawodowego.



- Autor artykułów w wysokopunktowanych czasopismach i monografiach. Uczestnik ogólnopolskich i międzynarodowych konferencji naukowych.
- Dysponuje doświadczeniem pracy w ogólnopolskich mediach jako komentator sportowy w Polsacie Sport. Prowadzi warsztaty w zakresie równego traktowania.

### **dr Katarzyna Sicińska**

- Jej zainteresowania naukowe koncentrują się na zagadnieniach związanych z marketingiem produktów luksusowych, marketingiem doświadczeń oraz budowaniem lojalności klientów.
- Posiada doświadczenie w obsłudze klientów indywidualnych oraz w budowaniu relacji w branży hotelarskiej, gdzie łączy profesjonalizm z umiejętnością tworzenia przyjaznej atmosfery.
- Doktor nauk społecznych w dyscyplinie: nauki o zarządzaniu i jakości. Ukończyła studia na Wydziale Nauk Ekonomicznych i Zarządzania Uniwersytetu Mikołaja Kopernika w Toruniu.
- Specjalizuje się w badaniach dotyczących zarządzania relacjami z klientami oraz kształtowania doświadczeń konsumenckich w hotelach luksusowych.

### **dr Magdalena Nowak-Paralusz**

- Specjalizuje się w psychologii społecznej i polityki, komunikacji społecznej oraz badaniach nad wpływem, stereotypami i mechanizmami władzy.
- Adiunkt Uniwersytetu WSB Merito w Toruniu, psychoterapeutka CBT w trakcie szkolenia oraz ekspertka i komentatorka medialna.
- Autorka publikacji naukowych i komentarzy eksperckich, kierowniczka konferencji międzynarodowych oraz kierowniczka i uczestniczka projektów badawczych o tematyce społeczno-psychologicznej.
- Doświadczona wykładowczyni, trenerka i psychoterapeutka CBT w trakcie szkolenia. Łączy refleksję naukową z praktyką, tworząc autorskie programy dydaktyczne i procesy rozwojowe w organizacjach.

### **dr Kamil Miliszewski**

- Zajmuje się ruchami społecznymi, zwłaszcza anty- i alterglobalistycznymi, rolą NGO w rozwoju społeczeństwa obywatelskiego oraz mediami i administracją samorządową.
- Prodziekan i wykładowca Uniwersytetu WSB Merito w Toruniu, z doświadczeniem w edukacji, mediach, kulturze, NGO oraz administracji publicznej.
- Autor publikacji naukowych, organizator konferencji i realizator projektów kulturalnych.
- Ponad 15 lat doświadczenia akademickiego i menedżerskiego, obejmującego kierowanie zespołami, współpracę z mediami oraz realizację projektów, promocji i komunikacji.

### **dr Magdalena Zubiel**

- Autorka publikacji z neuronauk i psychologii poznawczej, terapeutka TSR i RTZ. Pracuje z parami, rodzinami i młodzieżą oraz działa jako psychotraumatolożka, interwentka, mediatorka i



socjoterapeutka.

- Prowadzi praktykę terapeutyczną i dydaktyczną, łącząc pracę z osobami w kryzysie z badaniami nad funkcjami poznawczymi. Jest w trakcie drugiego doktoratu z psychologii.
- Autorka publikacji z neuronauk i psychologii poznawczej, łączy badania naukowe z praktyką terapeutyczną; bada narrację, emocje i decyzje, publikuje w czasopismach krajowych i międzynarodowych.
- Ma doświadczenie dydaktyczne w kształceniu psychologów i terapeutów. Prowadzi badania z wykorzystaniem narzędzi neuroobrazowania, analizując procesy poznawcze i emocjonalne.

### **dr Andrzej Marjański**

- Doktor nauk o zarządzaniu, związany z Uniwersytetem WSB Merito od 2022 roku. Jego zainteresowania naukowe oraz działalność ekspercka związane są z firmami rodzinnymi oraz zarządzaniem kryzysowym.
- Praktyk biznesu. Prowadzi przedsiębiorstwo rodzinne oraz jest wiceprzewodniczącym rady nadzorczej Powiatowego Centrum Zdrowia sp. z o.o. w Brzezinach i Rady Naukowej Związku Rzemiosła Polskiego.
- Członek IFERA – International Family Enterprise Research Academy, International Atlantic Economic Society (USA), Polskiego Towarzystwa Ekonomicznego, Family Business Research Network – FaBeRNET.
- Autor, współautor i redaktor ponad 100 publikacji dotyczących zarządzania, sukcesji i strategii rozwoju w firmach rodzinnych oraz zarządzania przedsiębiorstwami i zarządzania kryzysowego.

## **Wypowiedzi osób**

Poznaj historię Marty, studentki kierunku marketing i sprzedaż. Marta wybrała te studia, aby rozwijać swoją markę osobistą, lepiej zrozumieć marketing B2B, rynek social mediów oraz zasady skutecznej współpracy w świecie marketingu. Marta podkreśla, że praktyczne zadania pozwalają jej rozwijać kreatywność i zdobywać umiejętności potrzebne w realnej pracy marketingowca.

### **Marta Balcercwicz**