

Marketing i sprzedaż

STUDIA II STOPNIA Z PODYPLOMOWYMI - KIERUNEK

Forma: Niestacjonarne • Stacjonarne

Sposób realizacji: Hybrydowe

Cechy: Studia II stopnia z podyplomowymi • Od października • Polski • Zgoda PKA • 4 semestry

Miasto: Toruń



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

- Biznesplan
- Business Ethics
- Warsztaty kompetencji menedżerskich
- Zrównoważony rozwój
- Zarządzanie strategiczne
- Finanse dla menedżerów
- Marketing międzynarodowy
- Strategie marketingowe
- Marketing organizacji non-profit
- Marketing usług
- Zachowania nabywców
- Zintegrowana komunikacja marketingowa
- Psychologia w marketingu

Specjalności na tym kierunku:

- Digital marketing



- Projektowanie komunikacji i doświadczeń marki
- Sprzedaż i E-commerce

Rozwijaj kompetencje językowe na studiach II stopnia

- W 4. semestrze obowiązkowo zrealizujesz przedmiot w języku angielskim, dostosowany do wybranej specjalności.
- Dodatkowo możesz wybrać dwa kolejne przedmioty w tym języku – wykładowy i ćwiczeniowy.
- To świetna okazja, aby rozwijać kompetencje językowe i zdobywać wiedzę w międzynarodowym kontekście.

Praktyki i staże

Praktyki zawodowe to ważny element studiów. Studenci studiów magisterskich realizują **480 godzin praktyk w całym toku studiów**, 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.

To kierunek dla osób, które:

- mają zdolności przywódcze i chciałyby w przyszłości zostać menedżerami,
- interesują się mechanizmami psychologii zarządzania,
- są dobre w organizowaniu i planowaniu,
- mają analityczny umysł i dobrze radzą sobie z naukami ścisłymi.

Zasady rekrutacji

- Studentem studiów II stopnia (magisterskich) na Uniwersytecie WSB Merito możesz zostać po ukończeniu studiów I stopnia (licencjackich lub inżynierskich).
- O przyjęciu na studia decyduje kolejność zgłoszeń oraz złożenie kompletu dokumentów i spełnienie wymogów wynikających z zasad rekrutacji.

Stypendia i zniżki

- Możesz otrzymać te same stypendia, co studenci uczelni publicznych, w tym naukowe, socjalne, dla osób z niepełnośprawnością i zapomogi.
- Dodatkowo, elastyczny system opłat pozwala Ci wybrać, w ilu ratach chcesz opłacać czesne. [Dowiedz się więcej](#)



[Dowiedz się więcej](#)

Ceny

Dla Kandydatów

Czesne stopniowane		Czesne równe	
Studia niestacjonarne			
1 rok	554 zł 594 zł (12 x 554 zł) Najniższa cena z ostatnich 30 dni: 552zł	1 rok	645 zł 685 zł (12 x 645 zł) Najniższa cena z ostatnich 30 dni: 643zł
2 rok	911 zł 958 zł (10 x 911 zł) Najniższa cena z ostatnich 30 dni: 908zł	2 rok	751 zł 798 zł (10 x 751 zł) Najniższa cena z ostatnich 30 dni: 748zł

Dla naszych absolwentów

Czesne stopniowane		Czesne równe	
Studia niestacjonarne			
1 rok	538 zł 594 zł (12 x 538 zł) Najniższa cena z ostatnich 30 dni: 535zł	1 rok	629 zł 685 zł (12 x 629 zł) Najniższa cena z ostatnich 30 dni: 626zł
2 rok	891 zł 958 zł (10 x 891 zł) Najniższa cena z ostatnich 30 dni: 888zł	2 rok	731 zł 798 zł (10 x 731 zł) Najniższa cena z ostatnich 30 dni: 728zł

Dla kandydatów z zagranicy

Czesne stopniowane		Czesne równe	
Studia niestacjonarne			
1 rok	554 zł 594 zł (12 x 554 zł) Najniższa cena z ostatnich 30 dni: 552zł	1 rok	645 zł 685 zł (12 x 645 zł) Najniższa cena z ostatnich 30 dni: 643zł
2 rok	911 zł 958 zł (10 x 911 zł) Najniższa cena z ostatnich 30 dni: 908zł	2 rok	751 zł 798 zł (10 x 751 zł) Najniższa cena z ostatnich 30 dni: 748zł

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

Digital Marketing

Form: Niestacjonarne • Stacjonarne

Sposób realizacji: Hybrydowe

Projektowanie komunikacji i doświadczeń marki



Form: Niestacjonarne • Stacjonarne

Sposób realizacji: Hybrydowe

Sprzedaż i e-commerce

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 monografii. 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.