

Marketing i sprzedaż

STUDIA I STOPNIA - SPECJALNOŚĆ

Forma: Niestacjonarne • Stacjonarne

Sposób realizacji: Hybrydowe

Cechy: Studia I stopnia licencjackie • Od października • Polski • 6 semestrów

Miasto: Warszawa



Czego się nauczysz?

- Nauczysz się **obsługiwać klientów**, budując trwałe relacje oraz wspierając rozwój firmy.
- Zdobędziesz wiedzę, jak efektywnie **zarządzać projektami**, planując działania i osiągając cele.
- Poznasz techniki **analizy danych rynkowych**, co pomoże Ci w dostosowywaniu strategii do potrzeb klientów.
- Opanujesz **techniki sprzedaży bezpośredniej i internetowej**, które zwiększają efektywność działań handlowych.
- Zrozumiesz, jak **planować działania i komunikować się w zespole**, realizując skutecznie projekty marketingowe.
- Nauczysz się korzystać z narzędzi marketingowych, takich jak **controlling i budżetowanie**, aby lepiej zarządzać zasobami.

Praca dla Ciebie

- Zostaniesz **specjalistą ds. sprzedaży**, tworząc i realizując strategię sprzedażowe.
- Możesz pracować jako **szeef zespołu sprzedażowego**, zarządzając grupą handlowców.
- Znajdziesz zatrudnienie jako **doradca klienta**, wspierając klientów w wyborze produktów i usług.
- Będziesz mógł pełnić funkcję **specjalisty ds. eksportu**, rozszerzając rynki zbytu dla firmy.
- Możesz rozwijać karierę jako **menedżer produktu**, zarządzając ofertą i strategią rynkową produktów.
- Rozwiniesz swoje umiejętności jako **konsultant ds. sprzedaży**, wspierając rozwój firm w różnych branżach.

Program studiów

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

- Podstawy zarządzania
- Podstawy ekonomii
- Psychologia w biznesie
- Zarządzanie zasobami ludzkimi
- Podstawy prawa
- Podstawy finansów
- Rachunkowość finansowa
- Zarządzanie finansami przedsiębiorstw
- Zarządzanie jakością
- Marketing i badania marketingowe
- Statystyka i ekonometria
- Systemy informatyczne w zarządzaniu

Wybrane zajęcia specjalnościowe

- Metodyki projektowe
- Zarządzanie zmianami w projektach i harmonogramach
- Zarządzanie działem sprzedaży
- Reklama i psychologia konsumenta
- Zarządzanie marką
- E-commerce
- Podstawy prawa dla menedżera sprzedaży
- Motywowanie pracowników sprzedaży
- Monitorowanie, kontrola i ocena sprzedaży

Nauka języka obcego

Na studiach stacjonarnych:



- 120 godzin nauki języka obcego (30 godz. na semestr) od 1-4 semestru.

Forma realizacji:

wszystkie zajęcia prowadzone są w formie stacjonarnej z lektorem.

Na studiach niestacjonarnych:

- 120 godzin nauki języka obcego (30 godz. na semestr) od 1-4 semestru.

Forma realizacji:

- 16 godzin zajęć w sali z lektorem (zjazdy)
- 14 godzin realizowanych w formule e-learningowej

Do wyboru: angielski, niemiecki, hiszpański.

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.

Sposób zaliczenia studiów

Tworzysz w zespole projekt dyplomowy, który rozwiązuje praktyczny lub teoretyczny problem związany z Twoim kierunkiem. Badając literaturę i przeprowadzając własne analizy, pracujesz nad autorską propozycją rozwiązania problemu. Wszystko, czego nauczysz się podczas studiów, pozwala Ci na stworzenie profesjonalnej pracy opartej na realnych danych i działaniach. by uzyskać tytuł licencjata, taki projekt musisz obronić przed komisją. To Ty wyznaczasz kierunek swojego projektu!

Partnerzy kierunku





Grupa Krotoski



Zasady rekrutacji

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

- ukończyć szkołę średnią,
- zdać maturę i uzyskać świadectwo dojrzałości,
- złożyć komplet wymaganych dokumentów,
- spełnić wymogi wynikające z zasad rekrutacji,
- o przyjęciu decyduje kolejność zgłoszeń oraz kompletność dokumentów.

[Dowiedz się więcej](#)

Stypendia i zniżki

- Na studiach I stopnia i jednolitych magisterskich 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, sportowe, socjalne i zapomogi.
- Dodatkowo, **elastyczny system opłat** pozwala Ci wybrać, w ilu ratach chcesz opłacać czesne.

[Dowiedz się więcej](#)

Wykładowcy

dr Maryna Lassota, Menedżer kierunku

- Zakres jej zainteresowań naukowych obejmuje zarządzanie innowacjami, przedsiębiorczość oraz



zastosowanie technologii, w tym sztucznej inteligencji, w rozwoju i praktyce biznesowej.

- Swoje doświadczenie zawodowe w obszarze zarządzania i przedsiębiorczości zdobywała w firmach z sektora FMCG na stanowiskach kierowniczych oraz w radach nadzorczych.
- Twórca wielu skutecznych strategii biznesowych w sektorze FMCG oraz inspirujący lider transformacji cyfrowej, łączący doświadczenie menedżerskie z wizją rozwoju nowoczesnych organizacji.
- Wykłada w języku polskim i angielskim min: Technologie Informacyjne, Informacyjne Systemy w Zarządzaniu, Przedsiębiorczość, Digital Marketing, Marketing i Badania Rynku. Prowadzi seminaria dyplomowe.

mgr Tomasz Chrabałowski

- Ekspert w zakresie controllingu finansowego i zarządczego, posiadający doświadczenie w kompleksowym nadzorze nad całością procesów finansowych w spółkach o różnych profilach.
- Twórca wdrażanych strategii spółek, procesów controllingowych, optymalizacji kosztowych, podatkowych i zarządczych, standardów i procedur finansowych.
- Posiada bogate doświadczenie w obszarze zarządzania strategicznego, finansów i księgowości.
- Aktywny CFO, członek Rad Nadzorczych, a także Stowarzyszenia Dyrektorów Finansowych FINEXA, Stowarzyszenia Niezależnych Członków Rad Nadzorczych, Stowarzyszenia Interim Managers.

dr Artur Kołodziejczyk-Skowron

- Doktor nauk humanistycznych, filozof (dokorat uzyskał w 2021 roku na Uniwersytecie Łódzkim). Zajmuje się etyką - zwłaszcza w nowych technologiach, a także filozofią polityki oraz filozofią człowieka.
- Adiunkt w Uniwersytecie WSB Merito Warszawa; ekspert ds. etyki w AI i współpracy międzynarodowej w Instytucie Badawczym IDEAS, a także ekspert ds. etyki przy Komisji Europejskiej.
- Pracował jak badacz na Uniwersytecie w Tel Awiwie oraz w The New School for Social Research w Nowym Jorku. Jest autorem monografii naukowych oraz stałym uczestnikiem konferencji tematycznych.
- Jest konsultantem ds. etyki w AI, a także ds. etyki w badaniach naukowych. Ponadto jest doświadczonym ekspertem ds. naukowej współpracy międzynarodowej. Członek Collegium Invisible.

dr Artur Kwasek

- Autor ok. 150 publikacji naukowych i uczestnik licznych konferencji. Promotor i recenzent ponad tysiąca prac dyplomowych, twórca materiałów dydaktycznych wspierających proces kształcenia.
- Pełnił funkcje menadżera e-learningu w WSB Merito w Warszawie, dziekana o/Mazowieckiego Wyższej Szkoły Zarządzania/Polish Open University oraz członka Kolegium Rectorskiego i Rady Naukowej.



- Prywatnie rozwija własny biznes, pasjonuje się podróżami i nurkowaniem. Prowadzi stronę internetową www.arturkwasek.pl, gdzie dzieli się swoimi doświadczeniami i inspiracjami.

dr Lesław Grzonka

- Specjalizuje się w zarządzaniu finansami przedsiębiorstw, rachunkowości finansowej i zarządczej oraz prawnych aspektach prowadzenia działalności gospodarczej.
- Strategicznie zorientowany dyrektor finansowy z ponad 15-letnim doświadczeniem w restrukturyzacji finansowej, wdrażaniu systemów ERP i ram ESG oraz realizacji projektów podatkowych.
- Autor rozwiązań biznesowych zwiększających rentowność przedsiębiorstw.
- Ma międzynarodowe doświadczenie w firmach produkcyjnych, handlowych i usługowych.

dr Marcin Szplit

- Specjalizuję się w badaniach naukowych w obszarze zarządzania procesami, systemów informatycznych w przedsiębiorstwach oraz marketingu i e-commerce.
- Ekspert i konsultant w zakresie wdrożenia systemów informatycznych w przedsiębiorstwach oraz zarządzania procesaowego.
- Jest autorem wielu publikacji naukowych poświęconych zarządzaniu, marketingowi i e-commerce, w których analizuje trendy rynkowe oraz proponuje innowacyjne rozwiązania biznesowe.
- Posiada doświadczenie w ocenie wniosków o dofinansowanie w Narodowym Centrum Badań i Rozwoju oraz w Państwowej Agencji Rozwoju Przedsiębiorczości, wspierając innowacyjne projekty.