UNIWERSYTET WSB MERITO WARSZAWA

wcześniej Wyższa Szkoła Bankowa

Praktyczny marketing internetowy

STUDIA PODYPLOMOWE

Sposób realizacji: Online

Obszar studiów: Marketing i sprzedaż

Cechy: Od października • Polski • Dofinansowane

Miasto: Warszawa

To kierunek dla osób, które:

- prowadzą własną firmę i chcą lepiej promować ją w internecie,
- pracują w marketingu w różnych firmach i chcą poszerzyć kompetencje o działania digital,
- chcą zdobyć praktyczne umiejętności do pracy w e-commerce lub agencji,
- planują przebranżowienie i interesują się komunikacją online,
- działają, jako freelancerzy i chcą zwiększyć skuteczność swoich działań.

5
bezpłatnych szkoleń realizowanych online

91%
pracodawców ocenia bardzo dobrze lub dobrze współpracę z naszymi uniwersytetami
Źródło: "Badanie opinii pracodawców, 2024"

Gwarancja jakości

Gwarantujemy pełną zgodność z przepisami prawa i najwyższe standardy edukacyjne.

1
partner kierunku
- Fundacja Analityczna.org

Kadra złożona z praktyków

Zajęcia prowadzą eksperci i pasjonaci swojej dziedziny, którzy mają realne doświadczenie.

Networking i rozwój kompetencji

Studia rozwijają kompetencje niezależnie od doświadczenia. Dzięki interaktywnym zajęciom i wymianie doświadczeń z innymi zyskasz wiedzę, umiejętności i cenne kontakty.

Praktyczny charakter studiów:

- na zajęciach dominują **warsztaty, ćwiczenia i case studies,**
- materiały dydaktyczne będą dostępne dla Ciebie online,
- **prace projektowe** przygotowywane są zespołowo.

Program zajęć

9	194	14	2
Liczba miesięcy nauki	Liczba godzin zajęć	Liczba zjazdów	Liczba semestrów

Wprowadzenie do digital marketingu (8 godz.)

- definicja pojęć i wskaźników
- trendy
- kanały komunikacji
- zasady zakupu i dystrybucji mediów
- systemy i nośniki aukcyjne
- internet polski i światowy
- rodzaje agencji marketingowych i współpraca z nimi
- kursy, certyfikaty

Strategie marki i strategie komunikacji (8 godz.)

- koncepcje i modele strategii
- strategia vs. taktyka

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 Uniwersytetem WSB Merito w Warszawie, studentem zawierana jest w formie pisemnej.

- budżetowanie kampanii
- definicja celów, planów działania
- określanie grup docelowych
- raportowanie i pomiar skuteczności

Kampanie Search Marketing (16 godz.)

- SEM / SEO / SEA
- modele związane z SEO i PPC
- SEO – zasada działania
- mechanika wyszukiwarki
- profil użytkownika w wyszukiwarce
- kampanie ADS w wyszukiwarce
- optymalizacja i analityka
- planer słów kluczowych
- warsztaty

Facebook w marketingu marki (16 godz.)

- monitoring social mediów
- rodzaje contentu
- modele reklamowe
- analityka social mediów
- warsztaty

Content marketing (8 godz.)

- rola content marketingu
- formaty i narzędzia
- redagowanie i dobre praktyki
- efektywność i pomiar skuteczności
- reklama natywna

E-mail marketing (8 godz.)

- wprowadzenie pojęć
- planowanie i testowanie kampanii

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 Uniwersytetem WSB Merito w Warszawie, studentem zawierana jest w formie pisemnej.

- narzędzia do e-mail marketingu
- segmentacja
- dobre praktyki anty-SPAM
- projektowanie e-mail marketingu

Sklep internetowy (e-commerce) (8 godz.)

- rynek e-commerce
- trendy, pojęcia
- integracje, migracje danych
- mCommerce
- marketplace (Allegro, Amazon, eBay)
- metody płatności
- logistyka

Analityka internetowa (16 godz.)

- struktura Google Analytics
- wskaźniki, interpretacja danych
- atrybucja
- definiowanie celów
- mierzenie konwersji
- warsztaty

Strategie marketing automation (8 godz.)

- istota systemu
- CRM
- lead generation
- lead nurturing
- lead scoring
- omnichannel
- narzędzia i integracje

User Experience w komunikacji (8 godz.)

- pojęcia podstawowe

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 Uniwersytetem WSB Merito w Warszawie, studentem zawierana jest w formie pisemnej.

- heurystyki Nielsena
- narzędzia UX
- metody analizy UX

Psychologia konsumenta (8 godz.)

- statystyki konsumenckie
- decyzje konsumenckie i marketing
- prawo Webera-Fechnera
- informacje podprogowe
- pamięć konsumencka
- motywacje zakupowe

Influencer Marketing (4 godz.)

- rola influencerów
- dobór: influencer – content – target
- rodzaje kampanii
- narzędzia
- zagrożenia

Mobile Marketing (4 godz.)

- tworzenie aplikacji
- aplikacje natywne i hybrydowe
- optymalizacja www
- SMS marketing
- proximity marketing
- internet rzeczy
- analityka

Display i Programmatic (8 godz.)

- display i programmatic

WordPress w marketingu (8 godz.)

- instalacja
- wtyczki

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 Uniwersytetem WSB Merito w Warszawie, studentem zawierana jest w formie pisemnej.

- landing page
- integracje
- WooCommerce

SEO (8 godz.)

- Analiza słów i fraz
- Budowa clustrów tematycznych
- Analiza konkurencji
- Analiza techniczna SEO
- LinkBuilding
- Budowa strategii SEO

YouTube Marketing (8 godz.)

- Zasady dźwięku i obrazu
- Typy contentu
- Marka osobista

Efektywność marketingu w sprzedaży (4 godz.)

- Analiza narzędzi wspierająca sprzedaż
- Analiza skutecznych kampanii digital
- Zasady synergii marketingu i sprzedaży w firmie

Personal Branding na LinkedIn (8 godz.)

- Budowa profilu
- Zasady publikacji treści
- Algorytm LinkedIn
- Fundamenty marki osobistej

Podcasty w marketingu (4 godz.)

- Sprzęt
- Scenariusz podcastu
- Zasady nagrywania

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 Uniwersytetem WSB Merito w Warszawie, studentem zawierana jest w formie pisemnej.

TikTok (4 godz.)

- Zasady algorytmu
- Trendy
- Typy treści

X / Twitter (4 godz.)

- Trendy
- Treści
- Kampanie

Instagram (4 godz.)

- Komunikacja statyczna
- Komunikacja video
- Marka osobista
- Kreacje i content
- Zasady budowy profilu

Grafika i typografia (4 godz.)

- Zasady kreacji social media
- Zasady kreacji display
- Komunikacja wizualna w digital marketingu

AI w marketingu (8 godz.)

- narzędzia AI w SEO
- narzędzia AI w content marketingu

Egzamin (2 godz.)

- test sprawdzający wiedzę po I i II semestrze

Warunki przyjęcia na studia

Aby zostać uczestnikiem studiów podyplomowych na Uniwersytecie WSB Merito, należy:

- **mieć ukończone** studia licencjackie,

Możliwości dofinansowania

- **Pierwsi zyskują najwięcej**! Im szybciej się zapiszesz, z tym większej zniżki skorzystasz.
- Oferujemy specjalne, większe **zniżki dla naszych absolwentów.**

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 Uniwersytetem WSB Merito w Warszawie, studentem zawierana jest w formie pisemnej.

inżynierskie lub magisterskie,

- **złożyć komplet** dokumentów i spełnić wymogi rekrutacyjne
- o przyjęciu **decyduje kolejność zgłoszeń.**

Dowiedz się więcej

- Możesz skorzystać z **dofinansowania** z Bazy Usług Rozwojowych.
- **Pracodawca może dofinansować Ci studia**, otrzymując dodatkową zniżkę w ramach **Programu Firma.**
- Warto sprawdzić możliwości **dofinansowania z KFS.**

Dowiedz się więcej

Czego się nauczysz?

- Poznasz wszystkie narzędzia marketingu online – **social media, Google Ads, SEO, content marketing, e-mailing, wideo** i więcej.
- Nauczysz się **planować i realizować kampanie** – od ustalenia celów, przez przygotowanie strategii, po analizę wyników i optymalizację.
- Zdobędziesz umiejętności analityczne – poznasz **Google Analytics, techniki monitoringowe i mierzenie efektywności działań.**
- Opanujesz marketing w **e-commerce** – stworzysz skuteczny sklep online i nauczysz się działań m-commerce oraz na platformach typu Amazon czy Allegro.
- Rozwiniesz kompetencje w **automatyzacji** – CRM, generowanie leadów, segmentacja i prowadzenie kampanii omnichannel.
- Poznasz **zasady UX i psychologii konsumenta** – dowiesz się, co przyciąga uwagę i jak zwiększać zaangażowanie użytkowników.
- Nauczysz się **narzędzi praktycznych** – obsługi WordPressa, tworzenia landing page'y, podcastów, grafiki w marketingu czy działań na TikToku i LinkedIn.
- Zrealizujesz konkretne projekty – **zdobędziesz doświadczenie** przez warsztaty i przygotujesz własną mini-kampanię online.

Ceny

Dla Kandydatów

	1 rok
1 rata	**6550 zł** (1 x 6550 zł)
2 raty	**3375 zł** (2 x 3375 zł)
10 rat	**695 zł** (10 x 695 zł)
12 rat	**590 zł** (12 x 590 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 Uniwersytetem WSB Merito w Warszawie, studentem zawierana jest w formie pisemnej.

Dla naszych absolwentów

	1 rok
1 rata	**6550 zł** (1 x 6550 zł)
2 raty	**3375 zł** (2 x 3375 zł)
10 rat	**695 zł** (10 x 695 zł)
12 rat	**590 zł** (12 x 590 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.

Wykładowcy

dr Jędrzej Paulus

- Entuzjasta dobrych treści w marketingu B2B. Współtworzy rynek podcastów w Polsce od ponad dekady. Pomaga budować marki osobiste przedsiębiorców. Zwykły użytkownik technologii, zwany native AI.
- Od 2019 roku działa w obszarze wykorzystania AI w marketingu: tworzenie treści audio, video, tekstowych. Rozwinął marki firm IT od startupów do firm w pierwszej dziesiątce Deloitte Fast 50.
- Wykładowca uniwersytecki na UAM w Poznaniu (AI dla humanisty). Autor bloga podcastuje.pl, marketer podcastów (escola AI). Opracował własną metodę recyclingu treści i utrzymania ich jakości.
- Biegłość w użyciu AI w marketingu B2B i budowaniu marek osobistych przedsiębiorców. 10+ lat tworzenia podcastów, video i copy w branży IT, HR i zarządzaniu. Trenuje firmy w tworzeniu treści z GenAI.

mgr Oskar Rak

- Specjalizuje się w video marketingu i komunikacji wideo. Opracowuje nowoczesne strategie tworzenia oraz promocji treści, szczególnie na platformach takich jak YouTube, TikTok i Instagram.
- Doświadczony strateg w tworzeniu i wdrażaniu strategii biznesowych. Współwłaściciel domu produkcyjnego Klik Film oraz firmy konsultingowej Mrowisko, wspierających rozwój marek i organizacji.
- Autor i współtwórca ponad 100 produkcji filmowych, licznych kursów online oraz projektów edukacyjnych, takich jak Filmowiec Pro. Wyróżniany za profesjonalizm i innowacyjne podejście.
- Posiada biegłość w produkcji filmowej, montażu i projektowaniu strategii contentowych. Prowadzi szkolenia z video marketingu oraz ma bogate doświadczenie biznesowe i zarządcze.

mgr Kamil Zieliński

- Uczy praktycznego wykorzystania osiągnięć psychologii naukowej, pokazując, jak wiedza akademicka może wspierać rozwój osobisty, efektywność w pracy i budowanie relacji.

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 Uniwersytetem WSB Merito w Warszawie, studentem zawierana jest w formie pisemnej.

- Doświadczony ekspert w zakresie prowadzenia szkoleń, który dzieli się wiedzą w sposób praktyczny i angażujący, wspierając uczestników w rozwoju zawodowym i osobistym.
- Autor bestsellerowych i nagradzanych książek "Psychoefekty. 50 zjawisk psychologicznych, które wpływają na twoje życie" oraz "Psychokompetencje. 10 psychologicznych supermocy, które warto rozwijać".
- Interesuje się psychologią oszukiwania, krytycznym myśleniem, wpływem społecznym, komunikacją i budowaniem odporności psychicznej.

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 Uniwersytetem WSB Merito w Warszawie, studentem zawierana jest w formie pisemnej.