UNIWERSYTET WSB MERITO WROCŁAW

wcześniej Wyższa Szkoła Bankowa

Marketing i sprzedaż – studia 3-semestralne

STUDIA II STOPNIA - KIERUNEK

Forma: Niestacjonarne • Stacjonarne

Sposób realizacji: Hybrydowe • Tradycyjne

Cechy: Studia II stopnia • Od października • Polski • Gwarancja uruchomienia • Rekrutacja zakończona • 3 semestry

Miasto: Wrocław

Czego się nauczysz?

- Nauczysz się **projektować decyzje, a nie tylko komunikaty.** Zamiast pytać *„jak coś powiedzieć?”*, zaczniesz pytać: „co musi się wydarzyć w głowie odbiorcy, żeby podjął decyzję?” To zmiana perspektywy z copywritera na architekta zachowań.
- Nauczysz się **myśleć jak strateg, a działać jak tester.** Tu nie ma „kampanii na rok”. Jest hipoteza → eksperyment → analiza → skalowanie. Zrozumiesz, dlaczego przyszłość marketingu to ciągłe uczenie się systemu, a nie jednorazowe pomysły.
- Nauczysz się **łączyć emocje z algorytmami.** To kierunek, który pokazuje, że emocje bez danych są intuicją, dane bez emocji są martwe. Nauczysz się łączyć neuronaukę, psychologię i digital, czyli to, czego potrzebują nowoczesne marki i platformy.
- Nauczysz się **budować wartość, której nie da się łatwo skopiować.** Narzędzia można kupić. Szablony można ściągnąć. Ale sposób myślenia o konsumencie, wzroście i doświadczeniu nie. Te studia uczą kompetencji, które trudno zautomatyzować i zastąpić AI.

Praca dla Ciebie

- **Projektant strategii i zachowań:** analizujesz ścieżki użytkownika, reakcje na komunikację i doświadczenia zakupowe, wskazujesz bariery oraz formułujesz rekomendacje zwiększające skuteczność działań.
- **Ekspert ds. digital marketingu i performance:** tworzysz koncepcje kampanii, produktów i usług, projektujesz doświadczenia klientów oraz przygotowujesz warsztaty, prototypy i testy wspierające innowacje.

Zarobki w branży — pobierz raport płac i poznaj swoje przyszłe możliwości

- **Researcher, analityk lub konsultant marketingowy:** analizujesz dane z kampanii, rekomendujesz optymalizacje, testujesz różne wersje treści, stron i komunikatów (np. A/B), planujesz i realizujesz działania w kanałach cyfrowych generujące wzrost i konwersje.
- **Ekspert ds. psychologii sprzedaży i customer experience:** tworzysz skuteczniejsze komunikaty, projektujesz architekturę wyboru ułatwiającą decyzje oraz opracowujesz strategie oparte na emocjach i potrzebach użytkowników.

Specjalistyczne laboratoria

W trakcie studiów będziesz mieć **możliwość uczestnictwa w szkoleniach i warsztatach** rozwijających umiejętności.

Nauczysz się korzystać z nowoczesnych narzędzi SaaS oraz **programów komputerowych**, odbywając zajęcia w **profesjonalnych pracowniach i laboratoriach**.

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 Wrocławiu, studentem zawierana jest w formie pisemnej.

Nowoczesne techniki badawcze

Jak skutecznie przyciągnąć uwagę konsumenta? Jakie elementy reklamy naprawdę angażują odbiorców? Na te pytania znajdziesz odpowiedzi biorąc **udział w badaniach eye tracking.**

Takie badania pokazują, jak nowoczesne technologie mogą wspierać strategie marketingowe i jak ważna jest analiza zachowań konsumentów. Bądź gotowy **wykorzystać zdobytą wiedzę w praktyce** i wdrażać jeszcze skuteczniejsze rozwiązania!

Dzięki udziałowi w badaniach:

- Poznasz tajniki neuromarketingu i dowiedzieć się, jak śledzenie ruchu gałek ocznych pomaga w optymalizacji kampanii reklamowych i UX.
- Przetestujesz profesjonalny sprzęt do eyetrackingu, sprawdzając, które elementy przekazu reklamowego przyciągają uwagę odbiorców.
- Przeanalizujesz rzeczywiste dane i mapy cieplne, ucząc się, jak skutecznie dopasowywać treści marketingowe do percepcji klientów.

Realne doświadczenia

Studenci mają możliwość aktywnego **uczestnictwa w ciekawych inicjatywach i projektach**, które pozwalają im wykorzystywać w praktyce zdobytą wiedzę oraz rozwijać umiejętności zawodowe.

Udział w tego typu wydarzeniach to nie tylko szansa na **zdobycie cennego doświadczenia**, ale też okazja do nawiązywania kontaktów branżowych i rozwijania własnych pasji.

W ostatnich latach współorganizowali m.in.:

- Międzynarodową Konferencję Marketingowych Kół Naukowych,
- Konferencję DIMAQ DAY,
- "Wyczesaną akcję" czyli zbiórkę sierści, która poddana recyklingowi pomogła oczyścić Morze Bałtyckie.

Praca w digitalu – klasa czy obciach?

Praca w marketingu kojarzy Ci się tylko z nagrywaniem TikToków? **Pora to odczarować!**

Raport „Praca w digitalu – klasa czy obciach?” przygotowany przez IAB Polska pokazuje marketing cyfrowy oczami młodych – jako **dynamiczną branżę, w której kreatywność łączy się ze strategią, analityką i nowymi technologiami**. Zachęcamy do lektury kandydatów na studia, którzy chcą świadomie wybrać kierunek i lepiej zrozumieć, jak wygląda praca w marketingu cyfrowym.

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 Wrocławiu, studentem zawierana jest w formie pisemnej.

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:

- Big data i analiza danych 360
- Branding
- Marketing społeczny i ESG
- Negocjacje
- Planowanie budżetu
- Rachunkowość zarządcza
- Strategie marketingowe na rynkach międzynarodowych
- Zarządzanie kanałem sprzedażowym
- Zarządzanie z wykorzystaniem AI

Wybrane zajęcia specjalnościowe:

- Customer Experience – projektowanie i realizacja
- Digital Innovations
- Design Thinking, Product Design
- Marketing wielokanałowy
- Strategiczne zarządzanie marketingowe
- Zaawansowany handel elektroniczny
- Wywieranie wpływu i perswazja w sprzedaży

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 Wrocławiu, studentem zawierana jest w formie pisemnej.

- Trening praktycznych umiejętności negocjatora

Rozwijaj kompetencje językowe

Podczas studiów zrealizujesz przedmiot język obcy na poziomie B2+

Na studiach stacjonarnych i niestacjonarnych:

- 80 godzin nauki w 2 semestrze

Praktyki i staże

Praktyki studenckie 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 ubiegać się o zaliczenie praktyk na podstawie zatrudnienia. **W trakcie studiów studenci mogą również korzystać z ofert staży**, w tym staży płatnych, przygotowywanych przez pracodawców współpracujących z uczelnią. Programy stażowe są dopasowane do konkretnych stanowisk i pomagają w stawianiu pierwszych kroków zawodowych.

To kierunek dla osób, które:

- Chcą łączyć kreatywność z realnym wpływem, wspierać działania biznesowe poprzez marketing i sprzedaż
- Planują karierę w marketingu, sprzedaży, strategii marki lub e-commerce w agencjach, firmach, startupach i korporacjach
- Szukają studiów uczących praktycznych narzędzi (Brand24, Shoper, Google Ads, Senuto, Prowly, Office365) oraz pracy z realnymi danymi i kampaniami
- Lubią wyzwania, myślenie strategiczne i rozumieją rynek i chcą mieć kompetencje, które są dziś niezwykle cenione przez pracodawców

Partnerzy kierunku

Zasady rekrutacji

Aby zostać **studentem studiów II stopnia** na Uniwersytecie WSB Merito, należy:

Czesne, stypendia i zniżki

- Możesz otrzymać te same **stypendia**, co studenci uczelni publicznych, w tym

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 Wrocławiu, studentem zawierana jest w formie pisemnej.

- **ukończyć studia** I stopnia (licencjackie, inżynierskie) lub jednolite studia magisterskie,
- wypełnić **formularz**, złożyć i podpisać niezbędne **dokumenty,**
- spełnić warunki określone w **zasadach rekrutacji,**
- **o przyjęciu decyduje kolejność zgłoszeń oraz kompletność dokumentów.**

Dowiedz się więcej

naukowe, sportowe, socjalne i zapomogi.

- Sam wybierasz **elastyczny system płatności**.
- **Co kryje Twoje czesne?** Więcej niż myślisz. To m.in.: **praktyka, narzędzia i zasoby cyfrowe, wsparcie podczas studiów.**

Dowiedz się więcej

Specjalności na kierunku Marketing i sprzedaż – studia 3-semestralne

Consumer Neuroscience & Behavioral Design

Form: Niestacjonarne • Stacjonarne

Sposób realizacji: Hybrydowe • Tradycyjne

Digital marketing

Form: Niestacjonarne • Stacjonarne

Sposób realizacji: Hybrydowe • Tradycyjne

Marketing Growth Strategy & Innovation

Form: Niestacjonarne

Sposób realizacji: Hybrydowe

Psychologia sprzedaży

Form: Niestacjonarne

Sposób realizacji: Hybrydowe

Wykładowcy

Magdalena Murzyn, Menedżer kierunku

- Doradca i konsultant marketingowy, specjalizuje się w marketingu strategicznym, zarządzaniu marketingowym i badaniach marketingowych.
- Od ponad 25 lat związana zawodowo z marketingiem; od 10 lat pracuje jako wykładowczyni akademicka.
- Opiekun Marketingowego Koła Naukowego KIWI, kierownik merytoryczny studiów podyplomowych Digital Marketing Masterclass oraz manager kierunku marketing i sprzedaż.
- Posiada certyfikat DIMAQ Professional; członkini Polskiego Naukowego Towarzystwa Marketingu

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 Wrocławiu, studentem zawierana jest w formie pisemnej.

oraz Sektorowej Rady ds. Kompetencji Sektora Komunikacji Marketingowej.

dr Mateusz Rak

- Zainteresowania naukowe Mateusza Raka koncentrują się wokół marketingu strategicznego, wartości marki, komunikacji zrównoważonego rozwoju (CSR, ESG) oraz kreatywności w reklamie i wykorzystania AI.
- Marketingowiec strategiczny, który łączy analityczne myślenie z kreatywnym podejściem do rozwiązywania problemów, tworząc skuteczne strategie wspierające rozwój organizacji.
- Członek grup roboczych działających przy ministerstwach, urzędach marszałkowskich, przedsiębiorca tworzący ekspertyzy i doradzający organizacjom głównie działających na rynku B2B.
- Pełnił funkcję Full-Stack Marketing Managera w sektorze B2B, gdzie kierował projektami z zakresu strategii marketingowej, PR-u i komunikacji, wspierając rozwój biznesu i marki.

dr hab. Agnieszka Dejnaka

- Naukowiec, dydaktyk oraz praktyk biznesowy. Prowadzi zajęcia z zakresu analityki biznesowej, innowacji w zarządzaniu i marketingu, nowych technologii marketingowych oraz social mediów i Internetu.
- Praktyk z zakresu marketingu i marketingu elektronicznego. Współpracowała w projektach z zakresu marketingu i e-commerce, współpracując z wieloma firmami polskimi i zagranicznymi.
- Uczestniczyła w kilku pobytach naukowo-badawczych we Franklin University, USA. Posiada tytuł MBA, Franklin University, USA.
- Autorka kilkunastu książek naukowych i branżowych oraz kilkuset artykułów naukowych i branżowych.

dr Agnieszka Gasiulewicz

- Jest pasjonatką nowoczesnych technologii informacyjno-komunikacyjnych, które wykorzystuje do wspierania innowacyjnych rozwiązań oraz rozwoju edukacji i biznesu.
- Ekspert ds. badań marketingowych, trener biznesu. Kierownik wielu projektów badawczych z zakresu badań społecznych i marketingowych.
- Współpracowała z firmami działającymi w różnych sektorach gospodarki doradzając i prowadząc badania w obszarach jakości obsługi klienta, satysfakcji klienta, strategii marketingowej, wizerunku marki.
- Dynamiczny wykładowca z pasją do nauczania i inspirowania studentów. Zaangażowana w tworzenie pozytywnego środowiska uczenia się.

dr Katarzyna Kulig-Moskwa

- Specjalizuje się w zarządzaniu kapitałem ludzkim, zrównoważonym rozwoju, DEI (różnorodność, równość, włączenie), wellbeingu oraz społecznej odpowiedzialności biznesu (CSR).
- Doktor nauk ekonomicznych w dziedzinie zarządzania. Pełnomocniczka rektora ds. zrównoważonego rozwoju na Uniwersytecie WSB Merito we Wrocławiu. Kierowniczka zespołu

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 Wrocławiu, studentem zawierana jest w formie pisemnej.

dydaktycznego ZDZL.

- Autorka książek: "Wellbeing w organizacji", "Dylematy HRowców. Redaktorka publikacji naukowych z zakresu HR, Zrównoważonego rozwoju, CSR, DEI i wellbeingu.
- Ponad 20 lat doświadczenia jako wykładowczyni i promotorka na studiach licencjackich, magisterskich, podyplomowych i MBA. Trenerka biznesu specjalizująca się w szkoleniach dla kadry kierowniczej i HR.

dr Joanna Myślińska-Wieprow

- Doktor nauk ekonomicznych, pracownik badawczo-dydaktyczny Uniwersytetu WSB Merito oraz członek Federacji Naukowej WSB-DSW Merito. Menedżer kierunku Ekonomia.
- Trenerka biznesu, specjalistka z obszaru analizy finansowej oraz zarządzania finansami korporacyjnymi, publicznymi i osobistymi. Autorka licznych publikacji naukowych z zakresu ekonomii i finansów.
- Jej zainteresowania naukowe skupiają się na finansach osobistych, obejmując analizę decyzji finansowych jednostek, zarządzanie budżetem domowym oraz wpływ edukacji finansowej na codzienne wybory.
- Ekspertka medialna Uniwersytetów WSB Merito, aktywnie reprezentuje uczelnię w mediach, dzieląc się wiedzą i doświadczeniem oraz popularyzując tematykę związaną z edukacją i biznesem.

dr Krzysztof Kuźniak

- Specjalizuje się w zarządzaniu marketingowym i strategicznym; w pracy naukowej koncentruje się na wpływie zmienności rynku na efektywność ekonomiczną przedsiębiorstw.
- Doświadczony manager nadzorujący marketing, sprzedaż i planowanie strategiczne; posiada także doświadczenie w zarządzaniu produktami i cenami.
- Autor kilkudziesięciu publikacji naukowych z marketingu i zarządzania; nagradzany przez Rektora UE we Wrocławiu (2010) oraz Rektora WSB we Wrocławiu (2018).
- Opracowuje i wdraża strategie rozwoju, wprowadza nowe produkty, tworzy komunikację marketingową oraz realizuje działania z zakresu digital marketingu.

Joanna Śmietanka

- Absolwentka studiów doktoranckich UWr. Prowadzi badania nad komunikacją zdrowia i starzenia się, ageizmem, marketingiem farmaceutycznym, edukacją medialną oraz eventami i sponsoringiem w kulturze.
- Strateg marketingowy z 22-letnim doświadczeniem w reklamie, PR i social mediach. Ekspertka marketingu Pharma & Med. Zrealizowała ponad 200 kampanii i 300 eventów.
- Autorka publikacji naukowych i branżowych z zakresu marketingu. Nominowana przez redakcję „Gazety Wrocławskiej” do tytułu Osobowość Roku 2020 w kategorii Biznes.
- Specjalizuje się w strategii komunikacji, analizie odbiorców i projektowaniu kampanii 360°. Zarządza PR, social media i influencer marketingiem, integrując działania w modelu compliance.

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 Wrocławiu, studentem zawierana jest w formie pisemnej.