

Psychologia zachowań konsumenckich

- Specjalność - studia I stopnia

Kierunek: Psychologia w biznesie

Hybrydowe Rekrutacja zakończona Studia licencjackie

Czego nauczysz się, wybierając tę specjalność?

Zdobędziesz umiejętność stosowania w praktyce wiedzy na temat decyzji nawykowych, impulsywnych, racjonalnych w celu tworzenia zachęt do decyzji zakupowych.

Dowiesz się, jak kreować nową markę i produkt lub odświeżyć wizerunek.

Nauczysz się tworzenia koncepcji kampanii reklamowej, uwzględniającej wiedzę z zakresu psychologii: przetwarzania informacji, pamięci, spostrzegania, uwagi, tym samym znacząco poprawiając jej siłę oddziaływania.

Poznasz kryteria oceniania skuteczności reklamy ze względu na dopasowanie do grupy docelowej i wykorzystywania mechanizmu wpływu.

Będziesz potrafił(-a) stosować techniki radzenia sobie z trudnym klientem oraz poprawiające wyniki sprzedaży.

Ważne: Rekrutacja na tę specjalność została zakończona. Zostaw nam kontakt, wypełniając formularz, a my poinformujemy Cię, gdy nabór ruszy ponownie.

WYPEŁNIJ FORMULARZ

Studia hybrydowe

Zajęcia ćwiczeniowe zrealizujesz na uczelni, a wykłady – online, na platformie MS Teams, w czasie których z wykładowcami i kolegami z grupy kontaktujesz się przez internet, w czasie rzeczywistym (synchronicznie). Dodatkowo skorzystasz z materiałów zamieszczanych na platformie Moodle, w dogodnym dla Ciebie czasie (asynchronicznie).

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 bydgoszcz a studentem zawierana jest w formie pisemnej.

Lektoraty oraz seminaria dyplomowe, które odbywają się w wybrane piątki (w godzinach popołudniowych i wieczornych), również są realizowane w formule zdalnej (online).

Co jeszcze powinieneś wiedzieć?

Na tej specjalności zrealizujesz projekty i twórcze inicjatywy, które mają na celu nabycie umiejętności z analizy komunikacji rynkowej, poprawy działań skierowanych do adresatów przekazu, projektowania działań marketingowych i kreowania produktu, pojedziesz też na targi reklamy. Opiekunem specjalności jest dr Alina Matlakiewicz – menedżer kierunku, psycholog ekonomiczny, praktyk: prokurent i udziałowiec spółki zajmującej się importem i eksportem.

Praca dla Ciebie:

pracownik w działach: marketingu, sprzedaży, reklamy, public relations, badań marketingowych, obsługi klienta
product manager, product placement manager, jako osoby doradzające w kwestiach wizerunkowych, PR i strategii marketingowej.



Opinie

"

"W rozmowie z naszymi kontrahentami często poruszamy temat jakości, estetyki i trendów reklamowych, bo w XXI wieku moda panuje wszędzie. Trendy zmieniają się w każdej dziedzinie, równie w reklamie, która musi być nie tylko modna, wizualnie ciekawa, ale powinna wyprzedzać i kreować trendy, co wymaga od nas baczego obserwowania rynku i nieustającego doskonalenia się."

"

Aleksandra Włodarczyk

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 bydgoszcz a studentem zawierana jest w formie pisemnej.

prezes Graffico Centrum Reklamy, partner biznesowy psychologii w biznesie

Program studiów

Program studiów obejmuje przedmioty kierunkowe, realizowane przez wszystkich studentów oraz przedmioty specjalnościowe indywidualnie dobrane do poszczególnych specjalności, które możesz wybrać.

Wybrane przedmioty specjalnościowe:

- psychologia sprzedaży i obsługi klienta
- zachowania klienta
- psychologiczne mechanizmy reklamy
- proces kreowania wizerunku marki i produktu
- badania marketingowe
- warsztaty projektowania działań marketingowych i reklamy
- intermedialny warsztat twórczy.