Praktyczny marketing internetowy

- Kierunek - studia podyplomowe

Online 2 semestry OD PAŹDZIERNIKA

Opis kierunku

Studia w formule online (synchronicznie), bez względu na sytuację pandemiczną.

Nową wiedzę i umiejętności zdobywasz, dzięki zajęciom realizowanym na platformie **MS Teams**. Z wykładowcami i uczestnikami studiów kontaktujesz się przez internet, w czasie rzeczywistym (synchronicznie). W zajęciach uczestniczysz w weekendy, zgodnie z ustalonym harmonogramem zjazdów.

Kierunek, który Cię interesuje jest efektem współpracy **Uniwersytetów WSB Merito z całej Polski.**

Nie istnieje dziś marketing bez użycia kanałów internetowych. Mało tego – użytkownicy oczekują reklam, wręcz lubią, gdy docierają do nich informacje o nowych produktach czy usługach w obszarach, które ich interesują. To gigantyczny potencjał sprzedażowy. Studia na kierunku „Praktyczny marketing internetowy" rozłożą przed Tobą cały wachlarz narzędzi internetowych: social media, kampanie Ads, SEO, content marketing, PR, e-mailing, wideo marketing i wiele innych. Nauczysz się wyznaczać cele, tworzyć kampanie marketingowe i mierzyć ich efektywność. Te studia nie tylko podniosą Twoją wartość na rynku pracy, zobaczysz, jak zmienia się również Twoje prywatne funkcjonowanie w wirtualnej przestrzeni i jak świadomie korzystasz z możliwości, które daje Internet.😉

Jeśli jesteś zainteresowany studiami podyplomowymi i chcesz dowiedzieć się więcej, napisz do nas!

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 chorzow a studentem zawierana jest w formie pisemnej.

Co zyskujesz?

W elementarny sposób wyjaśnimy pojęcia i skróty używane w świecie współczesnego marketingu.

Rozwiniesz najlepsze techniki marketingowe i współczesne trendy.

Poznasz kluczowe narzędzia marketingowe i nauczysz się z nich korzystać.

Zajęcia prowadzone są przez praktyków.

Na zajęciach omawiane są realne case study.

Zdobyta wiedza i umiejętności realnie podnoszą Twoje kwalifikacje na rynku pracy.

Poznasz metody analizy zachowań e-konsumentów, wyciągania wniosków i implementacji wiedzy w narzędziach marketingu internetowego.

Nauczysz się budowania strategii marketingowych i ich wdrażania.

Zdobędziesz umiejętności tworzenia procesów marketingowych w organizacjach lub optymalizacji już istniejących.

Dla kogo?

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 chorzow a studentem zawierana jest w formie pisemnej.

Przedsiębiorców oraz menedżerów mikroprzedsiębiorstw i MŚP

Właścicieli startupów

Samodzielnych handlowców B2B

Firm e-commerce

Specjalistów ds. marketingu

Jednoosobowych działalności gospodarczych

Sektora NGO

Freelancerów

Pracowników agencji marketingowych

PR-owców

Program studiów

Studia w całości zrealizujesz w formule zdalnej. Z wykładowcą spotykasz się online w czasie rzeczywistym także podczas zaliczeń, projektów czy egzaminów.

Program kierunku praktyczny marketing internetowy






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 chorzow a studentem zawierana jest w formie pisemnej.

Liczba miesięcy nauki: **9** Liczba godzin: **192** Liczba zjazdów: **12** Liczba semestrów: **2**

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
- 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
- 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 media
- rodzaje contentu
- modele reklamowe

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 chorzow a studentem zawierana jest w formie pisemnej.

analityka social media
warsztaty

Content marketing (8 godz.)

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

E-mail marketing (8 godz.)

wprowadzenie pojęć
planowanie i testowanie kampanii
narzędzia do e-mail marketingu
wprowadzenie do segmentacji
dobre praktyki anty SPAM
projektowanie e-mail marketingu

SKLEP INTERNETOWY (E-COMMERCE) (8 godz.)

rynek e-commerce w Polsce i na świecie
trendy, tendencje, pojęcia
integracje, migracje danych, narzędzia efektywnościowe
mCommerce
Marketplace (Allegro, Amazon, eBay)
rodzaje i metody płatności
logistyka

Analityka Internetowa (16 godz.)

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

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 chorzow a studentem zawierana jest w formie pisemnej.

Strategie marketing automation (8 godz.)

istota systemu
znaczenie CRM
metody generowanie leadów (lead generation)
planowanie kampanii edukacyjnych (lead nurturing)
monitoring i segmentacja kontaktów (lead scoring)
potencjały omnichannel (wielokanałowość)
narzędzia i integracje

User Experience w komunikacji (8 godz.)

podstawowe pojęcia
heurystyki Nielsena
narzędzia UX
metody analizy i interpretacji UX

Psychologia Konsumenta (8 godz.)

statystyki konsumenckie
decyzje konsumenckie a aspekty marketingowe
prawo Webera-Fechnera
informacje i odbiór podprogowy
najlepsze i najgorsze reklamy dla konsumentów
jak działa pamięć konsumencka
motywacje i motywy zakupowe

Influencer Marketing (4 godz.)

rola Influencerów w XXI w
dobór na linii influencer - content - target
rodzaje kampanii
budowa kampanii
narzędzia
zagrożenia ze współpracy z Influencerami

Mobile Marketing (4 godz.)

pojęcia
tworzenie aplikacji mobilnych

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 chorzow a studentem zawierana jest w formie pisemnej.

- aplikacje mobilne (natywne i hybrydowe)
- optymalizacja www pod kątem mobile
- formaty reklamowe
- SMS marketing
- Proximity marketing
- Internet rzeczy
- analityka i pomiar efektywności kampanii

Display i Programatic (8 godz.)

Display i programmatic

WORDPRESS W MARKETINGU (8 godz.)

- Instalacja
- podstawowe wtyczki
- Budowa strony landing page
- Integracje
- WooCommerce

SEO (8 godz.)

SEO

YouTube marketing (8 godz.)

YouTube marketing

Efektywność marketingu w sprzedaży (4 godz.)

Efektywność marketingu w sprzedaży

Personal Branding na LinkedIn (8 godz.)

Personal Branding na LinkedIn

Podcasty w marketingu (4 godz.)

Podcasty w marketingu

TikTok (4 godz.)

TikTok

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 chorzow a studentem zawierana jest w formie pisemnej.

X / Twitter (4 godz.)

X / Twitter

Instagram (4 godz.)

Instagram

Grafika i Typografia (4 godz.)

Grafika i Typografia

AI w Marketingu (8 godz.)

Narzędzia AI w SEO

Narzędzia AI content marketingu

Forma zaliczenia



Test sprawdzający wiedzę po I semestrze



Test sprawdzający wiedzę po II semestrze

Wykładowcy

Łukasz Miller

Founder & CEO Fundacji Analityczna. Ekspert w dziedzinie CRM i marketing automation. Doświadczenie zdobywał w agencjach marketingowych, oraz w spółkach technologicznych notowanych na GPW, gdzie był odpowiedzialny za wdrożenia systemów CRM i marketing automation.
Wieloletni dyrektor kanału partnerskiego, gdzie był odpowiedzialny za edukację agencji marketingowych z zakresu automatyzacji procesów marketingowych oraz wdrażał rozwiązania CRM w e-commerce i firmach sektora MŚP.
Występuje w roli prelegenta oraz autora artykułów w branżowych czasopismach. Twórca cyklu eventów z serii „Spotkania Biznesu” oraz prowadzący kanał YT: "Biznes nie tylko Online. Od ponad 10 lat związany z branżą

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 chorzow a studentem zawierana jest w formie pisemnej.

marketingową.

mgr Kamil Zieliński

Psycholog i trener biznesu. Kierownik programowy i menedżer kierunku Psychologia w biznesie. Aktywny przedsiębiorca. Autor książek „Psychoefekty. 50 zjawisk psychologicznych, które wpływają na Twoje życie" oraz "Psychokompetencje. 10 psychologicznych supermocy, które warto rozwijać". Fundator i wiceprezes Fundacji Future Hero. Ekspert do spraw psychologii społecznej i komunikacji w Centrum Analiz Miejskich IRRP oraz recenzent naukowy portalu Mała Psychologia. Stale współpracuje z sektorem biznesowym, administracją oraz organizacjami pozarządowymi. Członek Polskiego Towarzystwa Trenerów Biznesu. Uczy wykorzystania psychologii w życiu i biznesie. Interesuje się psychologicznymi aspektami skutecznego komunikowania się, budowaniem odporności psychicznej, sprzedażą, autoprezentacją oraz technikami wywierania wpływu i perswazji.

Jako popularyzator wiedzy psychologicznej udzielał komentarzy m.in. dla Newsweek Polska, TVN, Polsat, ZOOM TV, Radio ESKA, Radio Katowice, TOK FM, Radio Wrocław oraz Radio RAM.

Maja Wiśniewska

Marketing Manager w SMSAPI - platformie do masowej wysyłki SMS. Rozwija działania marketingowe marki w zakresie pozyskiwania klientów z kanału digital oraz relacje marki z odbiorcami za pomocą działań content marketingowych, w social media oraz realizuje strategię PR serwisu. Na co dzień podróżniczka i miejski społecznik, zaangażowana m.in. w organizację konferencji związanych z technologią, edukacją i designem TEDxKatowice.

Wojciech Włodarczyk

Posiada ponad 12 letnie doświadczenie w digital marketingu, ze szczególnym naciskiem na obszar reklamy display oraz video. Pracował zarówno po stronie dużych grup mediowych, takich jak Wirtualna Polska, ZPR czy Goldbach, jak również w działach marketingu liderów ecommerce w swoich branżach.
Od dwóch lat współtworzy strategię mediową na ponad 16 rynkach w obszarach display, programmatic oraz retargeting w największym internetowym sklepie z butami w Europie Środkowo-Wschodniej, eobuwie.pl oraz dynamicznie rosnącym Modivo.

Joanna Stefaniak

Obecnie Senior Performance Managerka w BeeTalents, ekspertka w obszarze marketingu rekrutacyjnego, mobile marketing i social media ads.
Zrealizowała ponad 500 godzin szkoleniowych i warsztatowych tworząc autorskie szkolenia oraz współpracując m.in. z Uniwersytetem WSB Merito w Poznaniu i Chorzowie, Uniwersytetem im. Adama Mickiewicza oraz Uniwersytetem Ekonomicznym w Poznaniu.
Współpracowała m.in. z markami: Qpony, Blix, Zdrowe Zakupy, Fitatu, GAMIVO, Vicher, KGHM, Dafi, Juvederm,

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 chorzow a studentem zawierana jest w formie pisemnej.

NUXE, Jubiler Schubert, Lampomat.pl, Sabrina Pilewicz, Symetria, Rebell Studio - design & production studio.

Partnerzy kierunku

ANALITYCZNA.ORG
FUNDACJA

Special promotion for candidates.

Nie czekaj, zapisz się online. Pierwsi korzystają najwięcej!

Zapisując się do 25 kwietnia, zyskujesz 1200 zł, dzięki:

800 zł zniżki w czesnym rozliczanej przez cały okres studiów, proporcjonalnie do wybranego systemu ratalnego,

400 zł dzięki zwolnieniu z opłaty wpisowej.

do 25 kwietnia
czesne już od
180 zł ~~230 zł~~ zł
miesięcznie

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 chorzow a studentem zawierana jest w formie pisemnej.

Ceny dla kandydatów

Studia to inwestycja, która się zwraca

W Uniwersytecie WSB Merito szanujemy Twój czas i pieniądze, dlatego o finansach mówimy otwarcie. Nie mnożymy dodatkowych opłat, nie przemycamy małym druczkiem ukrytych kosztów. U nas wiesz dokładnie, za co płacisz.

Studia podyplomowe to inwestycja, która zwraca się już w ich trakcie, w postaci nowych umiejętności i kontaktów, które owocują w biznesie. Wybierz studia podyplomowe w Uniwersytecie WSB Merito i przekonaj się na własnym przykładzie, jak inwestować w siebie, aby czerpać z tego korzyści teraz i w przyszłości.

Niestacjonarne - Gwarantowane czesne stałe

	Rok nauki	Czesne
1 rata	**1 rok**	**5450 zł ~~6250 zł~~**

	Rok nauki	Czesne
2 raty	**1 rok**	**2820 zł ~~3220 zł~~**

	Rok nauki	Czesne
10 rat	**1 rok**	**585 zł ~~665 zł~~**

	Rok nauki	Czesne

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 chorzow a studentem zawierana jest w formie pisemnej.

12 rat	**1 rok**	**498 zł ~~565 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 chorzow a studentem zawierana jest w formie pisemnej.

Ceny dla absolwentów WSB i WSB Merito

Niestacjonarne - Gwarantowane czesne stałe

	Rok nauki	Czesne
1 rata	**1 rok**	**5250 zł ~~6250 zł~~**

	Rok nauki	Czesne
2 raty	**1 rok**	**2720 zł ~~3220 zł~~**

	Rok nauki	Czesne
10 rat	**1 rok**	**565 zł ~~665 zł~~**

	Rok nauki	Czesne
12 rat	**1 rok**	**481 zł ~~565 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 chorzow a studentem zawierana jest w formie pisemnej.