

Marketing i sprzedaż - studia dofinansowane z EFS

- Kierunek - studia I stopnia

DOFINANSOWANE **OD PAŹDZIERNIKA** Studia licencjackie

Dlaczego warto wybrać kierunek Marketing i sprzedaż w WSB?

Studuj marketing i sprzedaż już od 166 zł miesięcznie! (zamiast ceny standardowej 285 zł miesięcznie)

Ten kierunek jest dofinansowany ze środków Unii Europejskiej - Europejskiego Funduszu Społecznego, w ramach projektu: „SMART EDUCATION - Kształcenie wyższe w dobie innowacji cyfrowych” (POWR.03.05.00-00-Z004/18). Oznacza to, że poza promocjami wynikającymi z regulaminu promocji możesz zapłacić mniej.

Program kształcenia został przygotowany z ekspertami na co dzień zajmującymi się obsługą przedsiębiorstw w zakresie nowoczesnego marketingu, innowacyjnych strategii biznesowych i komunikacji z rynkiem opartej na nowych technologiach.

Na zajęciach nauczysz się obsługi nowoczesnych narzędzi marketingowych – programów monitorujących działania w internecie, systemów zarządzania sprzedażą i relacjami z klientami, menedżerów reklam, programów do tworzenia grafik, biur prasowych online i wielu innych.

Spotkasz wielu cenionych ekspertów w świecie marketingu i sprzedaży podczas licznych wykładów otwartych, spotkań guest speakerów, webinarów czy bezpłatnych szkoleń dodatkowych.

W ramach warsztatów będziesz planował wprowadzenie nowych produktów na rynek i tworzył kreatywne kampanie 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.



specjalistyczne
laboratorium
komputerowe



spotkania branżowe



zajęcia prowadzone
przez doświadczonych
praktyków



dofinansowanie

Czego nauczysz się w trakcie studiów?

Poznasz realia i specyfikę pracy w obszarach nowoczesnego marketingu i sprzedaży.

Dowiesz się, jak skutecznie sprzedawać, zarządzać projektami, obsługiwać klientów.

Zapoznasz się z wyzwaniami pracy kreatywnej jako copywriter.

Będziesz efektywnie analizował dane rynkowe, przeprowadzał badania marketingowe i pozyskiwał informacje o poziomie satysfakcji klientów.

Nauczysz się technik sprzedaży bezpośredniej i internetowej.

Zdobędziesz umiejętność skutecznego komunikowania się, planowania działań, samodzielnej pracy w ramach wskazanego projektu.

Zdobędziesz aktualną wiedzę na temat trendów i rozwiązań w świecie marketingu i sprzedaży.

Zobacz specjalności na tym kierunku

Marketing i nowe media - studia dofinansowane z EFS

DOFINANSOWANE

Strategie i techniki sprzedaży - studia dofinansowane z EFS

Program studiów

Przedmioty podstawowe i kierunkowe:

Język obcy

Podstawy socjologii

Podstawy komunikacji

Podstawy psychologii

Ochrona własności intelektualnej

Podstawy technologii informacyjnej i aplikacji biurowych

Podstawy prawa

Podstawy zarządzania

Mikroekonomia

Podstawy marketingu

Badania marketingowe

Zarządzanie marką

Nauka o organizacji

Podstawy finansów

Środki i techniki sprzedaży

Negocjacje w biznesie

Komunikacja marketingowa

Nowoczesne technologie w marketingu i sprzedaży

Psychologia marketingu i sprzedaży

Zarządzanie projektami

Zarządzanie jakością

Zachowania konsumentów

Metody efektywnego uczenia się i tworzenia prac projektowych

Wprowadzenie do pracy dyplomowej

Wprowadzenie na rynek pracy

Ćwiczenia do wyboru

Wykład monograficzny

Wychowanie fizyczne

BHP

Przedmioty specjalnościowe:

Przedmioty specjalnościowe obowiązkowe (godziny w semestrze w zależności od specjalności)

Język obcy fachowy

Seminarium dyplomowe

Praktyka zawodowa

Wykładowcy

Adam Przeździek

autor bloga MEDIAFEED.PL, trendwatcher, konsultant, mówca. Twórca i właściciel jednego z najbardziej poczytnych blogów w Polsce o nowoczesnym marketingu, niestandardowych formach reklamy, najnowszych zjawiskach społecznych oraz trendach z zakresu mediów cyfrowych i technologii- MEDIAFEED.PL

Laureat plebiscytu Ludzie Polskiego Internetu. Autor nominowany do nagrody Człowiek Roku „Briefu” 2015. Wyróżniony przez magazyn „Adweek”, jedno z najważniejszych na świecie pism na temat reklamy i mediów. Publikuje m.in. dla miesięcznika “BE Magazyn”.

Absolwent kierunków z zakresu marketingu międzynarodowego oraz marketingu internetowego. Doświadczenie zawodowe gromadził podczas pracy m.in. dla Tesco, PressitOn, Agora, BP, T-Mobile, GONG i in.

dr Łukasz Makowski, prof. UWSB Merito

Menedżer, doradca i trener biznesu z zakresu: zarządzania przedsiębiorstwem, marketingu, PRu, sprzedaży, negocjacji, komunikacji oraz innych. Od roku 2010 prodziekan Uniwersytetu WSB Merito Chorzów. Autor oraz recenzent wielu publikacji z zakresu zarządzania, polityki i gospodarki. Członek Rady Programowej specjalistycznych wydawnictw. W 2008 oraz 2010 roku odbył staż naukowy w Uniwersytecie Łotwy w Rydze. Zdobywca grantu naukowego Ministra Nauki i Szkolnictwa Wyższego. Menedżer i redaktor pisma przemysłowo-gospodarczego (2004–2007), dyrektor generalny, dyrektor produktu oraz sieci sprzedaży w latach 2004, 2007–2010.

Marketing i sprzedaż - studia dofinansowane z EFS

mgr Michał Raszka

Dyrektor Działu Komunikacji i Strategii Medialnych w Grupie PRC. Rzecznik prasowy, twórca kampanii public relations, media relations, marketingowych. Praktyk i teoretyk zarządzania kryzysowego. Komentator w mediach branżowych i ogólnopolskich. Zainteresowania naukowe związane z szeroko pojętą komunikacją perswazyjną, marketingiem politycznym, nowymi mediami.

mgr Kinga Religa

Dyrektor Agencji Komunikacji Marketingowej Business Consulting w Katowicach. Jest odpowiedzialna za realizację projektów z zakresu komunikacji marketingowej. Zaangażowana w przedsięwzięcia związane z marketingiem terytorialnym oraz promocją miast i regionów. Absolwentka kursu Professional Diploma in Marketing. Posiada międzynarodowy dyplom kompetencji marketingowych The Chartered Institute of Marketing in London. Naukowo

realizuje się w obszarze komunikacji marketingowej. Współautorka książki „Szukając klienta. Jak rozpoznać potencjalnego nabywcę i nie wpadać w pułapkę sprzedawania wszystkim” będącej praktycznym, sprzedażowo-marketingowym spojrzeniem na rynek i klienta.

Partnerzy kierunku

mediamass.

MEDIAFEED.

HILTI



M CENTRUM ROZWOJU
SZKÓŁ WYŻSZYCH MERITO

DAPA GROUP

Special promotion for candidates.

Nie czekaj, zapisz się online. Pierwsi korzystają najczęściej!

Zapisując się do 25 kwietnia, zyskujesz:

800 zł dzięki zniżce w czesnym, która na studiach I stopnia

rozliczana jest na pierwszym roku studiów, obniżając proporcjonalnie

każdą kolejną ratę czesnego.

Dodatkowo jesteś zwolniony(-na) z opłaty wpisowej w wysokości 85 zł.

do 25 kwietnia
czesne już od
328 zł ~~395 zł~~
miesięcznie