Zarządzanie efektywnością e-sprzedaży

- Kierunek - studia podyplomowe

Online 2 semestry OD PAŹDZIERNIKA

Opis kierunku

Kierunek dostępny w rekrutacji letniej.
Jesteś zainteresowany kierunkiem?
Wypełnij formularz zgłoszeniowy.

Rosnąca liczba sklepów internetowych jest naturalną koleją rzeczy w dobie cyfryzacji. W ostatnim czasie konkurencja na rynku digital rośnie w jeszcze szybszym tempie. Klasyczne zwiększenie sprzedaży oraz techniki zarządzania e-handlem przechodzą transformację, dlatego konieczne jest nowe podejście do zarządzania efektywnością e-sprzedaży.

Zarządzanie efektywnością e-sprzedaży to kierunek tworzony przez praktyków, którzy na co dzień zajmują się optymalizacją procesów w e-commerce.

Cel

Celem studiów jest przedstawienie praktyczne funkcjonowania e-sklepu opartego o 4 najważniejsze filary funkcjonowania - back office, technologia, marketing oraz analityka. Uczestnicy w ramach każdego z modułów będą mogli wypracować plany i strategie do praktycznego zastosowania w swoich biznesach. Każdy z przedmiotów będzie sfokusowany na optymalizacji procesów.

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 gdansk a studentem zawierana jest w formie pisemnej.

Co zyskujesz?

W ramach studiów rozwiniesz kompetencje, które pomogą Ci w:

strategicznym podejściu do e-handlu
wykorzystaniu w praktyce sprawdzonych metod optymalizacji procesów
nowoczesnym zarządzaniu efektywnością e-sprzedaży
skupieniu się na najważniejszych obszarach do optymalizacji e-sprzedaży
wykorzystaniu nowoczesnych technologii
optymalizacji technologicznej w e-sklepach
opomiarowaniu sprzedaży i relacji z klientami.

Dla kogo?

Studia skierowane są do wszystkich, którzy pracują w e-commerce i ich zadaniem jest optymalizacja procesów sprzedażowych, a w szczególności dla:

właścicieli sklepów, którzy chcą zwiększyć udział internetowego kanału sprzedaży
managerów e-sprzedaży, którzy szukają optymalizacji, chcę przygotować biznes do dynamicznego wzrostu
pracowników działów e-commerce, którzy chcą zaktualizować wiedzę o najnowsze technologie
specjalistów ds. marketingu i e-handlu.

Program studiów

Program studiów podyplomowych na kierunku Zarządzanie efektywnością e-sprzedaży.

Liczba miesięcy nauki: **9**

Liczba godzin: **172**

Liczba zjazdów: **11**

Liczba semestrów: **2**

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 gdansk a studentem zawierana jest w formie pisemnej.

ZARZĄDZANIE BACK-OFFICE (46 godz.)

Modele sprzedażowe (12 godz.)
Strategia biznesowa: Controlling i Business Intelligence (10 godz.)
Optymalizacja procesów sprzedaży (8 godz.)
Zaplecze księgowo-magazynowe (8 godz.)
Prawo w handlu elektronicznym (8 godz.)

OPTYMALIZACJE TECHNOLOGICZNE (26 godz.)

Platformy e-commerce - przegląd (SaaS a open source) (12 godz.)
Technologie mobilne (8 godz.)
Jak budować obserwowalne sklepy (6 godz.)

EFEKTYWNY MARKETING (44 godz.)

Strategia digital dla e-commerce (8 godz.)
Social commerce (8 godz.)
Kampanie reklamowe w social media (8 godz.)
E-mail marketing i marketing automation (8 godz.)
Influencer marketing dla e-commerce (4 godz.)
Content marketing (8 godz.)

ANALIZA PROCESÓW I ZACHOWAŃ KLIENTA (48 godz.)

Strategia analityczna (16 godz.)
Metryki ilościowe dla e-commerce (6 godz.)
Analiza zachowań klientów (6 godz.)
Optymalizacja konwersji (8 godz.)
Customer experience (12 godz.)

Projekt (8 godz.)

Seminarium projektowe (8 godz.)

Forma zaliczenia:

testy semestralne i egzamin końcowy polegający na obronie projektu

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 gdansk a studentem zawierana jest w formie pisemnej.

Wykładowcy

Paulina Walkowiak

Jedyna specjalistka od analizy wzorców zachowań online w CEE. Prowadzi autorski bootcamp Data-driven Design, zajęcia ze studentami, występuje publicznie w Polsce i za granicą. Mówczyni TEDx. Specjalizuje się w łączeniu i analizowaniu danych z wielu źródeł i odkrywaniu insightów. Z wykształcenia projektantka komunikacji i antropolog. Zanim zaczęła rozwijać swoją firmę cux.io, przez 5 lat pracowała dla największych agencji badawczych w Polsce (Kantar TNS, PBS), prowadząc projekty badawcze dla czołowych marek m.in. Cyfrowy Polsat, Orange, Eurobank, Energa. Wiedzę i doświadczenie ze świata offline postanowiła przełożyć na świat wirtualny, współtworząc narzędzie do badania zachowań użytkowników online. Oprócz zarządzania produktem wspiera firmy w budowaniu strategii analitycznej. Jej bootcamp dotychczas ukończyli pracownicy takich firm jak Adobe, ING Bank Śląski, PayU, Santander, Divante i wielu innych.

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, która rozliczana jest przez cały okres studiów, proporcjonalnie do wybranego systemu ratalnego,

400 zł dzięki zwolnieniu z opłaty wpisowej.

Najniższa cena z ostatnich 30 dni: 285 zł

do 25 kwietnia
czesne już od
240 zł ~~285 zł~~ zł
miesięcznie! Wpisowe
0 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 gdansk a studentem zawierana jest w formie pisemnej.