

E-marketing i e-commerce. Biznes w internecie

- Kierunek - studia podyplomowe

Online 2 semestry **OD PAŹDZIERNIKA**

Opis kierunku

Studia będą realizowane w formule online. Oznacza to, że **100% zajęć na tym kierunku jest prowadzonych zdalnie.**

Ponad 68% konsumentów w EU rozpoczyna swoje zakupy od wyszukiwarki. To liczba, która wzrosła czterokrotnie w ciągu ostatnich 3 lat. Nie ma chyba branży, która nie próbuje zaistnieć w Internecie – wykorzystując do tego lepiej lub gorzej dostępne narzędzia.

Ostatni kryzys związany z pandemią Covid-19 udowodnił, że ci, którzy reagują szybko i mądrze, mają szansę wygrać. E-biznes i e-commerce to naturalna droga dla nowoczesnych firm. Trzeba jednak poznać dobrze filozofię prowadzenia biznesu w sieci. A także rozgryźć z praktykami narzędzia! Media społecznościowe, SEO, SEM, Marketing Automation, Big Data – wszystko to sprawia, że można sprzedawać i promować lepiej.

Problem polega jednak na tym, że same narzędzia nie wystarczą.

Potrzebna jest też praktyka, doświadczenie i wiedza ekspertów, którzy pomogą lepiej wykorzystać szanse jakie daje Internet w promocji i sprzedaży produktów, usług, czy nawet idei. Ten kierunek powstał po to, by nie tylko dowiedzieć się JAKIE są narzędzia, ale przede wszystkim – od praktyków – dowiedzieć się, JAK je wykorzystywać i JAK mądrze wybierać.

Cel

Celem kierunku jest wykształcenie najwyższej klasy specjalistów marketingu internetowego i specjalistów od e-handlu i e-usług, którzy będą wsparciem dla działów sprzedaży i marketingu lub będą mogli samodzielnie tworzyć sklepy internetowe i promować skutecznie swoje produkty i usługi w internecie. Przygotowaliśmy studia z zakresu e-commerce, bo chcemy wyposażyć specjalistów i menedżerów w wiedzę, kompetencje i umiejętności skutecznego oraz

efektywnego wdrażania i prowadzenia projektów z obszaru handlu elektronicznego. Mówią – chcemy – mam na myśli kadrę złożoną ze specjalistów praktyków i partnerów naszego kierunku.

Co zyskujesz?

Sprawdzona wiedza i najlepsze praktyki z pierwszej ręki można zdobyć w jeden sposób. Od ludzi którzy pracują w e-commerce i e-marketingu od lat, tworząc strategie, analizując i sprzedając lepiej. Najnowsze narzędzia, dużo pracy warsztatowej i wiedza praktyczna od najlepszych w branży. Studia pozwolą na wykształcenie wysoko cenionych na rynku specjalistów posiadających umiejętności niezbędne do prawidłowej i efektywnej pracy, mającej związek z wykorzystaniem Internetu w handlu oraz obejmującą takie obszary jak m.in.:

- wykorzystanie Internetu w działalności handlowej i marketingowej,
- zarządzanie projektami typu e-commerce w Internecie,
- określanie i pomiar skuteczności i efektywności działań handlowych w Internecie,
- znajomość aspektów finansowo-prawnych działalności handlowej w Internecie,
- umiejętnego promowania działań handlowych w Internecie,
- zarządzanie procesami, w tym logistyką w e-commerce,
- skuteczne wykorzystanie social commerce.

Poznasz też najnowsze taktyki związane z rozwijającą się ekonomią subskrypcji (modele subskrypcyjne sprzedaży).

50% zajęć na tym kierunku jest realizowanych zdalnie.

Dla kogo?

Dla pracowników działów marketingu i sprzedaży w dużych firmach a także dla pracujących dla MŚP i freelancerów, którzy chcą poprawić swoją świadomość i wzmocnić kompetencje. Studia najlepiej sprawdzą się jako dodatkowa wiedza dla:

- kierowników i dyrektorów działów handlowych,
- przedsiębiorców (MŚP), którzy chcą wykorzystać Internet jako kanał sprzedaży,
- specjalistów ds. marketingu i handlu,
- twórców nowych przedsięwzięć stricte e-biznesowych,
- wszystkich, którzy zamierzają wykorzystać potencjał Internetu w takich obszarach jak: obsługa klienta, promocja sprzedaży, komunikowanie się z klientem, poszukiwanie innowacyjnych pomysłów na rozwój

- swojej działalności handlowej, czy szeroko rozumiane wsparcie procesów biznesowych.

Program studiów

Program studiów podyplomowych na kierunku E-marketing i e-commerce. Biznes w internecie



Liczba miesięcy nauki:
9



Liczba godzin: **88**



Liczba zjazdów: **10**



Liczba semestrów: **2**

ZARZĄDZANIE MARKETINGOWE W E-BIZNESIE (20 godz.)

- Istota zarządzania marketingowego w e-biznesach – tworzenie propozycji wartości, podejścia zwinne, MVP oraz metodyka LEAN (8 godz.)
- E-biznes jako szansa – szybkie reagowanie na zmiany, elastyczność w obliczu kryzysów (2 godz.)
- Business model canvas (warsztat) (2 godz.)
- Customer Value Canvas (2 godz.)
- Tworzenie strategii marketingowych w e-biznesie (4 godz.)
- Zarządzanie procesami w e-commerce i e-biznesie (2 godz.)

PODSTAWY E-BIZNESU I E-COMMERCE (18 godz.)

- Podstawowe modele biznesowe w e-biznesie i e-commerce (6 godz.)
- Elastyczne i hybrydowe modele biznesowe w e-biznesie i e-commerce (4 godz.)
- Różne typy działalności w e-commerce (case studies) (2 godz.)
- Praktyczna strategia projektowania biznesu e-commerce krok po kroku (4 godz.)
- Platformy sprzedażowe e-commerce (2 godz.)

ZACHOWANIA KONSUMENTÓW W INTERNECIE - SOCJOLOGIA E-COMMERCE (20 godz.)

- Psychologia zachowań konsumenckich (8 godz.)
- Nowe trendy konsumenckie w internecie (4 godz.)
- Psychografia i tworzenie person dla e-biznesu i e-commerce (4 godz.)
- Wykorzystanie wglądu konsumenckiego w tworzeniu stabilnego e-biznesu (4 godz.)

PRAWO W E-BIZNESIE I E-COMMERCE (12 godz.)

- Prawo w handlu internetowym (4 godz.)
- Prawo autorskie i zawieranie umów (4 godz.)
- Prawa konsumenta w Internecie (4 godz.)

USABILITY I USER EXPERIENCE SKLEPU INTERNETOWEGO (26 godz.)

- Podstawy User Experience i Customer Experience w e-commerce (8 godz.)
- Projektowanie stron internetowych w e-biznesie (4 godz.)
- Projektowanie koszyka i płatności (4 godz.)
- Projektowanie formularzy i rejestracji (2 godz.)
- mCommerce i projektowanie aplikacji (8 godz.)

CUSTOMER EXPERIENCE I ZARZĄDZANIE OBSŁUGĄ KLIENTA W E-BIZNESIE (16 godz.)

- Customer experience i customer journey – spójne doświadczenie (8 godz.)
- Obsługa posprzedażowa (2 godz.)
- Obsługa zamówień i komunikacja z klientem) (2 godz.)
- Logistyka i dostawy w e-commerce (4 godz.)

MONITORING I ANALITYKA W E-COMMERCE I E-BIZNESIE (20 godz.)

- Google analytics (8 godz.)
- Tworzenie, mapowanie i pomiarowanie lejka sprzedażowego (8 godz.)
- Kluczowe wskaźniki efektywności w e-commerce (4 godz.)

STRATEGIA MARKETINGOWA I PROMOCJA W E-COMMERCE (38 godz.)

- Strategie marketingowe i brandingowe w e-commerce (4 godz.)
- Social media i płatne formy reklamy w internecie (8 godz.)
- SEO i SEM (Google Ads) (4 godz.)
- Marketing automation i email marketing (8 godz.)
- Marketing efektywnościowy (4 godz.)
- Influencer marketing dla e-commerce (4 godz.)
- Budowanie marki w e-commerce i e-biznesie (6 godz.)

PROJEKT I EGZAMIN (8 godz.)

Seminarium projektowe (8 godz.)

Forma zaliczenia



Testy semestralne i
egzamin końcowy
polegający na obronie
projektu

Wykładowcy

Piotr Bucki

od 18 lat pomaga ludziom szlifować komunikację w różnych obszarach. Zawsze bazuje przy tym na psychologii poznawczej, neuro-naukach i psycholingwistyce. Sprawdza teorię w praktyce współpracując z firmami w Chile, Słowenii, Mołdawii, Azerbejdżanie, Austrii, Australii i Polsce. Współautor i redaktor merytoryczny Startup Manual (Wolves Summit 2015), autor i opiekun serii BuckiAcademi wydanej z wydawnictwem 4 Głowy (2016). Publikuje regularnie na InnPoland oraz stronie www.bucki.pro. Pisze dla Malemana, Dolce Vita, Madame, Marketing w Praktyce i wielu innych. Autor książki „Porozmawiajmy o komunikacji”, „Life is a pitch and then you die” oraz „Złap równowagę”. Przetłumaczył 12 książek z zakresu psychologii i poradnictwa. Współpracuje z najlepszymi ośrodkami startupowymi w Polsce – m.in. LPNT, Inkubator Starter, GPNT i PPNT, a także z największym rządowym programem na świecie Startup Chile i Inkubatorami w Słowenii i Austrii. Występował m.in. na Wolves Summit, Davos Communication Forum, PODIM Słowenia, Internet Beta, Social Media Convent, Inspiration Day w Szczecinie, PMI Congress w Antwerpii i wielu wielu innych konferencjach w kraju i na świecie.

Elżbieta Szymanek

Prawniczka, założycielka kancelarii Peace & Law wspierającej prawnie ludzi biznesu, sztuki i internetu. Mówi o sobie prawniczka hipiska ze względu na daleki od tradycyjnego sposób prowadzenia kancelarii i obsługi klientów.

Nowoczesne podejście do prawa, skupione na polubownym załatwianiu spraw a także zabezpieczaniu bardziej niż gaszeniu pożarów, zaczerpnęła praktykując w londyńskiej kancelarii Osbornes Solicitors. Kreatywna dusza ukierunkowała ją na specjalizację w prawach autorskich i zaprowadziła na kilka lat do agencji marketingowej, dzięki czemu poznała branżę internetową od podszewki. Jej konik to prawa autorskie, e-commerce i szeroko pojęte prawo internetu. W praktyce skupia się przede wszystkim na tworzeniu umów a także kompleksowymi wdrożeniami e-commerce dla dużych podmiotów, zarówno w stosunku do produktów fizycznych jak i cyfrowych.

Jak mówi o sobie, jej misją zawodową jest zmniejszanie dystansu pomiędzy prawem (i prawnikiem ;)) a człowiekiem poprzez prowadzenie działań edukacyjnych w lekkiej i zrozumiałej formie. Ela występuje jako prelegentka na festiwalach, konferencjach, meetupach a także sama organizuje spotkania offlajnowe w Poznaniu, na których "przemyca prawo" łącząc je ze światem biznesu. Edukuje także online na eksperckim blogu <https://peaceandlaw.pl/> oraz regularnie organizując webinary.


Prywatnie zaawansowana podróżniczka, z podróży dookoła świata na koncie, uzależniona od tańca joginka, fanka ludzi i przelewania myśli na papier.

Special promotion for candidates.

Nie czekaj, załóż Konto Kandydata i zapisz się na studia bez wychodzenia z domu.

Zapisując się do 10 stycznia zyskujesz 1000 zł dzięki:

- **600 zł** zniżki w czesnym
- **400 zł** dzięki zwolnieniu z opłaty wpisowej.



do 10 stycznia
studia
~~1000 zł~~ zł
taniej

Ceny dla kandydatów

Studia to inwestycja, która się zwraca

W Wyższej Szkole Bankowej 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 WSB i przekonaj się na własnym przykładzie, jak inwestować w siebie, aby czerpać z tego korzyści teraz i w przyszłości.

Online - Gwarantowane czesne stałe

| | Rok nauki | Czesne |
|---------------|--------------|----------------|
| 2 raty | 1 rok | 2295 zł |

| | Rok nauki | Czesne |
|--------------|--------------|---------------|
| 9 rat | 1 rok | 510 zł |

Online - Gwarantowane czesne stopniowane

| | | |
|-----------------------------|----------------------------------|----------------------------|
| | Rok nauki | C z e s n e |
| normal_price rat | price_after_promotion rat | |

Ceny dla absolwentów WSB

Studia to inwestycja, która się zwraca

W Wyższej Szkole Bankowej 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 WSB i przekonaj się na własnym przykładzie, jak inwestować w siebie, aby czerpać z tego korzyści teraz i w przyszłości.

Online - Gwarantowane czesne stałe

| | Rok nauki | Czesne |
|---------------|--------------|----------------|
| 2 raty | 1 rok | 2295 zł |

| | Rok nauki | Czesne |
|--------------|--------------|---------------|
| 9 rat | 1 rok | 510 zł |

Online - Gwarantowane czesne stopniowane

| | | |
|-----------------------------|----------------------------------|----------------------------|
| | Rok nauki | C z e s n e |
| normal_price rat | price_after_promotion rat | |