

Psychologia marketingu i nowych mediów

- Specjalność - studia I stopnia

Kierunek: Psychologia w biznesie

Hybrydowe Hybryda popołudniowo-weekendowa **OD PAŹDZIERNIKA** Studia licencjackie

Czego nauczysz się wybierając tę specjalność?

Poznasz współczesne formy komunikacji marketingowej i e-marketingowej.

Będziesz profesjonalnie wykorzystywać możliwości mediów i współczesnych technologii informacyjno-komunikacyjnych.

Nauczysz się zasad prowadzenia badań marketingowych oraz budowania i realizacji skutecznych strategii marketingowych.

Zrozumiesz oddziaływanie przekazów reklamowych.

Będziesz analizować, interpretować i przewidywać zachowania konsumenckie.

Dowiesz się, jak adekwatnie dobierać narzędzia z zakresu kreowania wizerunku osoby, firmy czy produktu.

Nauczysz się oceniać skuteczność działań marketingowych.

Co jeszcze powinieneś wiedzieć?

Studiując na tej specjalności nabywasz praktycznych umiejętności związanych z projektowaniem kampanii marketingowych, prowadzeniem badań marketingowych, pozycjonowaniem marki, tworzeniem i testowaniem przekazów reklamowych z wykorzystaniem pogłębionej wiedzy psychologicznej i potencjału nowych mediów.

Zajęcia prowadzone są przez praktyków związanych z agencjami marketingowymi i reklamowymi, mediami oraz przez specjalistów badań marketingowych.

Praca dla Ciebie

menedżer marketingu
menedżer sprzedaży
specjalista ds. kreowania wizerunku
menedżer ds. komunikacji
menedżer ds. marki
copywriter
specjalista ds. social media



"

Wybrałam Uniwersytet WSB Merito, ponieważ zaciekał mnie kierunek psychologia w biznesie. Dzięki studiowaniu w trybie zaocznym mam czas dla siebie, przyjaciół i rozwijanie zainteresowań. Moją pasją jest rysowanie oraz malowanie obrazów. W życiu kieruję się zasadą, by być sobą i nie przejmować się tym, co pomyślą inni. Cenię sobie atmosferę uczelni i wspaniałych wykładowców, którzy z pasją przekazują nam wiedzę. Z pewnością po latach będę wspominać także cudownych ludzi, z którymi studiuje.

"

Sara Wiśniewska

studentka Uniwersytetu WSB Merito

Program studiów

Public relations
CSR w praktyce
Nowe trendy w marketingu
Psychologia mediów
Ekologia nowych mediów
Badania marketingowe
Marketing 4.0
Communication design

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 poznaniem a studentem zawierana jest w formie pisemnej.

Wykładowcy

dr Joanna Wachowiak

Doktor psychologii. Prowadzi wykłady i ćwiczenia, seminaria dyplomowe i magisterskie. Absolwentka kierunku Psychologia na Uniwersytecie im. A. Mickiewicza. Jej zainteresowania koncentrują się wokół uwarunkowań dobrostanu pracowników oraz zachowań funkcjonalnych i dysfunkcyjnych w organizacji. Te dwa obszary zbiegają się jej zdaniem w punkcie, który można opisać słowami Fredericka Herzberga: „Jeśli chcesz aby ludzie wykonywali dobrą pracę, daj im dobrą pracę.” Na stanowisku menedżera kierunku Psychologia w biznesie wykorzystuje swoje doświadczenie i wiedzę, aby wspierać studentów i wykładowców oraz zapewnić optymalne warunki studiowania. Stara się godzić działalność zawodową z pasją, jaką jest w jej przypadku twórczość literacka.

dr Iwona Werner

Prodziekan ds. Studentów Wydziału Finansów i Bankowości w Poznaniu

Psycholog, nauczyciel akademicki, coach. Adiunkt na Uniwersytecie WSB Merito w Poznaniu oraz wykładowca na Wydziale Studiów Edukacyjnych UAM. Absolwentka psychologii Uniwersytetu Śląskiego w Katowicach. Doświadczenie naukowe, dydaktyczne i organizacyjne zdobywała jako asystent w Instytucie Psychologii Uniwersytetu Kazimierza Wielkiego w Bydgoszczy, gdzie z wyróżnieniem uzyskała stopień doktora nauk humanistycznych w zakresie psychologii oraz jako adiunkt w Collegium Da Vinci w Poznaniu. W ostatnich latach realizowała projekty naukowe i aplikacyjne w obszarze powiązań edukacji i rynku pracy, badając m.in. subiektywny wymiar studiowania w systemie szkolnictwa wyższego zmienionego przez system boloński, plany edukacyjno-zawodowe studentów, kompetencje społeczne nauczycieli, problematykę wsparcia i pomocy w kontekście analizy zasobów jednostki. Autorka i współautorka publikacji naukowych z tych obszarów.

Prof. UWSB Merito dr hab. Anna Suchańska

Psycholog. Wieloletni pracownik naukowo-dydaktyczny, kierownik Zakładu Psychologii Osobowości UAM i promotor prac magisterskich i doktorskich. Autorka książek i artykułów z zakresu diagnozy psychologicznej, osobowościowych skutków stresu relacyjnego, autodestrukcyjności. Inicjatorka i współtwórczyni Polskiego Towarzystwa Analizy Transakcyjnej, szkoły wspomagania rozwoju osobistego i pomocy psychologicznej.

dr hab. Agnieszka Springer, prof. UWSB Merito

W swoich zainteresowaniach badawczych i praktycznych łączy wiedzę psychologiczną z naukami o zarządzaniu. Autorka kilkunastu publikacji z zakresu zarządzania zasobami ludzkimi, w szczególności w zakresie pomiaru

kompetencji i postaw pracowników. Posiada doświadczenie praktyczne w doradztwie HR. W obszarze zainteresowań naukowych znajduje się: pomiar kompetencji pracowników, ocena satysfakcji i zaangażowania w miejscu pracy, zarządzanie talentami w organizacji, zachowania organizacyjne, motywowanie pracowników, ocena skuteczności narzędzi rekrutacji pracowników, budowanie zaangażowania pracowników, różnorodność stylów kierowania, budowanie równowagi praca – życie.

Absolwentka psychologii na Uniwersytecie im Adama Mickiewicza w Poznaniu oraz studiów podyplomowych z zakresu Zarządzania w Wyższej Szkole Bankowej. W 2004 uzyskała stopień doktora nauk ekonomicznych na Akademii Ekonomicznej w Poznaniu.

dr Wojciech Laskowski

Wykładowca komunikacji i trener umiejętności miękkich. Ukończył dziennikarstwo i komunikację społeczną, następnie kontynuował studia na filozofii. Doktorat obronił z językoznawstwa stosowanego. Od 10 lat prowadzi firmę doradczą-szkoleniową. Specjalizuje się w coachingu i szkoleniach z zakresu kompetencji psychospołecznych. Wykłada na różnych uczelniach poznańskich przedmioty z zakresu komunikacji i psychologii. Popularyzator synergologii – dyscypliny zajmującej się analizą mowy ciała.

Anna Warlich

Prezes Zarządu Polskiego Centrum Mediacji oddział w Poznaniu oraz mediator Wielkopolskiego Centrum Arbitrażu i Mediacji. Certyfikowany mediator z listy stałych mediatorów Sądu Okręgowego w Poznaniu. Mediator z dziesięcioletnim stażem. Z wykształcenia ekonomista i psycholog biznesu. Posiada wieloletnie doświadczenie w budowaniu skutecznej komunikacji w różnych organizacjach, a obecnie właściciel Strefy Dialogu, trener biznesu oraz wykładowca na uczelniach wyższych. Prowadzi szkolenia z zakresu rozwiązywania konfliktów dostosowane do różnych grup odbiorców oraz staże dla początkujących mediatorów.☺ Autorka wielu publikacji z zakresu mediacji, budowania wizerunku i innych obszarów biznesu w prasie branżowej. Członek zespołu projektowego Wielkopolskiego Centrum Arbitrażu i Mediacji. Organizator konferencji z cyklu „Jak budować mosty współpracy?” Była mediatorem w ogólnopolskim projekcie budowania dialogu społecznego, dotyczącym wydobywania gazu łupkowego w Polsce. Pełniła rolę mentora z zakresu HR w ogólnopolskim projekcie kierowanym do przyszłych pracowników.

Maciej Kowalski

Absolwent Uniwersytetu Technicznego w Poznaniu, MBA Nottingham Trent University oraz podyplomowych studiów na Uniwersytecie Ekonomicznym w Poznaniu w zakresie zarządzania przedsiębiorstwami oraz finansami przedsiębiorstw. Posiada ponad 20-letnie, praktyczne doświadczenie zawodowe. Przeszedł pełną ścieżkę rozwoju zawodowego: od sprzedawcy na straganach i serwisanta sprzętu technicznego po funkcje prezesa zarządu średnich i dużych organizacji. Dyrektor zarządzający, finansowy oraz handlowy wielu firm z kapitałem polskim i zagranicznym. Specjalizuje się w zarządzaniu strategicznym, finansowym i zarządzaniu zmianą. Niezależny doradca biznesowy w wielu organizacjach. W kontaktach z uczestnikami, zawsze skoncentrowany na precyzyjnym wyznaczaniu celów i

realizacji oczekiwań. Praktyk a jednocześnie pasjonat nowatorskich i łamiących wszelkie schematy, rozwiązań biznesowych. Podstawowym narzędziem poznawczym jest dla niego: prowokacja. Przywództwo i władza (ich blaski i cienie) to zagadnienia, które od paru lat są obszarem pogłębionych studiów.

Partnerzy kierunku



WIDOCZNI



Special promotion for candidates.

Nie czekaj, zapisz się online. Pierwsi korzystają najwięcej!

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

358 zł z 425 zł

miesięcznie