



Uniwersytet WSB  
Merito w Gdańsku



## E-marketing i e-commerce. Biznes w internecie

Numer usługi 2024/07/01/7100/2204103

📍 zdalna w czasie rzeczywistym

📖 Studia podyplomowe

🕒 178 h

📅 05.10.2024 do 29.06.2025

6 200,00 PLN brutto

6 200,00 PLN netto

34,83 PLN brutto/h

34,83 PLN netto/h

## Informacje podstawowe

<b>Kategoria</b>	Biznes / Marketing
<b>Sposób dofinansowania</b>	wsparcie dla osób indywidualnych wsparcie dla pracodawców i ich pracowników
<b>Grupa docelowa usługi</b>	<p>Studia dla:</p> <p>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:</p> <ul style="list-style-type: none"><li>• kierowników i dyrektorów działów handlowych,</li><li>• przedsiębiorców (MŚP), którzy chcą wykorzystać Internet jako kanał sprzedaży,</li><li>• specjalistów ds. marketingu i handlu,</li><li>• twórców nowych przedsięwzięć stricte e-biznesowych,</li><li>• 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.</li></ul>
<b>Minimalna liczba uczestników</b>	15
<b>Maksymalna liczba uczestników</b>	35
<b>Data zakończenia rekrutacji</b>	29-09-2024
<b>Forma prowadzenia usługi</b>	zdalna w czasie rzeczywistym
<b>Liczba godzin usługi</b>	178

Podstawa uzyskania wpisu do BUR

art. 163 ust. 1 ustawy z dnia 20 lipca 2018 r. Prawo o szkolnictwie wyższym i nauce (t.j. Dz. U. z 2023 r. poz. 742, z późn. zm.)

Zakres uprawnień

Studia podyplomowe

# Cel

## Cel edukacyjny

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

## Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
WIEDZA zna i rozumie podstawowe pojęcia i zasady z zakresu ochrony własności przemysłowej i prawa autorskiego oraz konieczność zarządzania zasobami własności intelektualnej, włączając w to prawa własności intelektualnejw internecie ma wiedzę na temat różnych form komunikacji i różnych obszarów komunikacji marketingowej i jej miejsca w strategii przedsiębiorstwa zna ogólne zasady tworzenia i rozwoju form indywidualnej przedsiębiorczości, komunikacji marketingowej i wykorzystującej wiedzę z zakresu dziedzin nauki i dyscyplin naukowych, właściwych dla obszaru branding	MIN. 60 % poprawnych odpowiedzi z testu	Test teoretyczny
	ocena przez promotora - obrona projektu	Wywiad ustrukturyzowany
		Prezentacja

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
<p><b>UMIEJĘTNOŚCI</b>  potrafi prawidłowo interpretować i wyjaśniać zjawiska społeczne oraz wzajemne relacje między zjawiskami społecznymi, które mają wpływ na komunikację marketingową i branding w ujęciu strategii firmy  posiada umiejętność wykorzystania zdobytej wiedzy w zakresie budowania strategii marki, rozszerzoną o krytyczną analizę skuteczności i przydatności stosowanej wiedzy oraz o umiejętności nabyte podczas praktyki zawodowej  posiada umiejętność samodzielnego proponowania rozwiązań strategicznych w zakresie komunikacji marketingowej i brandingowej dla konkretnego problemu i podejmowania rozstrzygnięć w tym zakresie oraz wdrażania proponowanych rozwiązań</p>	<p>ocena przez promotora - obrona projektu</p>	<p>Wywiad ustrukturyzowany</p>
<p><b>KOMPETENCJE SPOŁECZNE</b>  potrafi współdziałać i pracować w grupie, przyjmując w niej różne role  potrafi samodzielnie i krytycznie uzupełniać wiedzę i umiejętności, rozszerzone o wymiar interdyscyplinarny</p>	<p>pozytywna ocena przez promotora - obrona projektu</p>	<p>Wywiad ustrukturyzowany</p>
<p>potrafi odpowiednio określić priorytety służące realizacji określonego przez siebie lub innych zadania w zakresie budowania strategii i zespołu</p>		<p>Prezentacja</p>

## Kwalifikacje

### Kompetencje

Usługa prowadzi do nabycia kompetencji.

#### Warunki uznania kompetencji

Pytanie 1. Czy dokument potwierdzający uzyskanie kompetencji zawiera opis efektów uczenia się?

TAK

Pytanie 2. Czy dokument potwierdza, że walidacja została przeprowadzona w oparciu o zdefiniowane w efektach uczenia się kryteria ich weryfikacji?

Tak

Pytanie 3. Czy dokument potwierdza zastosowanie rozwiązań zapewniających rozdzielenie procesów kształcenia i szkolenia od walidacji?

Tak

# Program

## 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 (8 godz.)

Seminarium projektowe (8 godz.)

Forma zaliczenia: Testy semestralne i egzamin końcowy polegający na obronie projektu

## Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 1

Przedmiot / temat zajęć	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
<b>1 z 1</b> Harmonogram zjazdów będzie znany w sierpniu b.r.	05-10-2024	08:00	16:00	08:00

## Cennik

### Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	6 200,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	6 200,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	34,83 PLN
Koszt osobogodziny netto	34,83 PLN

## Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



**1 z 1**

### 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](http://www.bucki.pro). Píše 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.

## Informacje dodatkowe

### Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Materiały w wersji elektronicznej zamieszczane na platformie moodle.

### Warunki uczestnictwa

Szczegóły pod linkiem <https://www.merito.pl/gdansk/studia-i-szkolenia/studia-podyplomowe/zasady-rekrutacji>

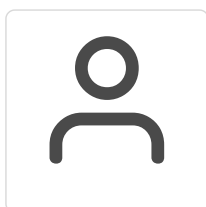
### Informacje dodatkowe

<https://www.merito.pl/gdansk/studia-i-szkolenia/studia-podyplomowe/kierunki/e-marketing-i-e-commerce-biznes-w-internecie/ceny>

## Warunki techniczne

Zajęcia realizowane na platformie teams, konieczny tablet, lptop, telefon z dostępem do internetu

## Kontakt



**Agata Orlich**

**E-mail** [rekrutacjasp@gdansk.merito.pl](mailto:rekrutacjasp@gdansk.merito.pl)

**Telefon** (+48) 585 227 513