



Uniwersytet WSB  
Merito w Poznaniu



## E-commerce Academy

Numer usługi 2024/06/27/7405/2200612

📍 Poznań / stacjonarna

📄 Studia podyplomowe

🕒 188 h

📅 25.10.2024 do 29.06.2025

5 800,00 PLN brutto

5 800,00 PLN netto

30,85 PLN brutto/h

30,85 PLN netto/h

## Informacje podstawowe

<b>Kategoria</b>	Biznes / Sprzedaż
<b>Sposób dofinansowania</b>	wsparcie dla osób indywidualnych wsparcie dla pracodawców i ich pracowników
<b>Grupa docelowa usługi</b>	<p>Program studiów jest adresowany do osób zajmujących się zawodowo sprzedażą, które chcą profesjonalizować swoją wiedzę i wzmocnić umiejętności w obszarze nowoczesnego e-commerce.</p> <p>Program studiów kierowany jest w szczególności do:</p> <ul style="list-style-type: none"><li>• pracowników, menedżerów i dyrektorów działów e-commerce i sprzedaży tradycyjnej,</li><li>• pracowników, menedżerów i dyrektorów działów marketingu, komunikacji, logistyki,</li><li>• osób prowadzących sprzedaż (biznes) w internecie,</li><li>• trenerów wewnątrz organizacji zajmujących się sprzedażą,</li><li>• konsultantów,</li><li>• wszystkich osób proaktywnie zarządzających swoją karierą zawodową, pragnących rozpoznać i wzmocnić obszary własnej efektywności sprzedażowej.</li></ul>
<b>Minimalna liczba uczestników</b>	18
<b>Maksymalna liczba uczestników</b>	33
<b>Data zakończenia rekrutacji</b>	24-10-2024
<b>Forma prowadzenia usługi</b>	stacjonarna

Liczba godzin usługi	188
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 edukacyjnym kierunku studiów "E-commerce" jest przygotowanie do skutecznego zarządzania i rozwijania działalności handlowej w środowisku internetowym oraz przygotowują uczestników do pracy na stanowisku specjalisty/kierownika ds. e-commerce.

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

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
<b>Wiedza:</b> -holistyczna wiedza z zakresu e-commerce i marketingu internetowego - prawidłowe posługiwanie się siatką pojęć z zakresu e-commerce - znajomość najnowszych trendów i barier rozwojowych w sprzedaży - rozpoznawanie narzędzi wspierających e-sprzedaż - definiowanie najważniejszych dylematów związanych z rozwojem e-commerce	Udzielenie poprawnych odpowiedzi w 50% podczas testu wielokrotnego wyboru	Test teoretyczny
<b>Umiejętności z:</b> - tworzenia strategii biznesowej i marketingowej - budowania sklepu internetowego i zarządzanie jego treścią - stosowania w praktyce narzędzi analitycznych związanych ze sprzedażą - aktywnego korzystanie z największych marketplace	- uczestnik opracowuje kompleksowy plan biznesowy, zawierający analizę SWOT, cele strategiczne i taktyki marketingowe. - uczestnik buduje sklep internetowy od podstaw, używając wybranej platformy e-commerce (np. Shopify, WooCommerce).	Prezentacja  Wywiad swobodny  Obserwacja w warunkach rzeczywistych
<b>Kompetencje społeczne:</b> - współpraca w zespole - świadomość znaczenia etyki w biznesie, w tym uczciwości, transparentności i odpowiedzialności społecznej.	- zbudowanie zespołów projektowych - podział ról i zadań w zespole - okazywanie szacunku i akceptacji do innych członków zespołu	Obserwacja w warunkach rzeczywistych

# Kwalifikacje

## Kompetencje

Usługa prowadzi do nabycia kompetencji.

### Warunki uznania kompetencji

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

Świadectwo studiów podyplomowych zawiera program kierunku wraz ze zrealizowanymi godzinami i punktami ECTS. Absolwent uzyskuje zaświadczenie potwierdzające zdobyte efekty kształcenia.

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

Świadectwo ukończenia studiów podyplomowych jest wydawane na podstawie uzyskania pozytywnej oceny z każdego semestru zgodnie z Regulaminem Studiów Podyplomowych.

Studia kończą się zaliczeniem na ocenę określonym w karcie kierunku.

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

Świadectwo ukończenia studiów podyplomowych jest potwierdzeniem uzyskania pozytywnego wyniku z testu semestralnego i egzaminu końcowego.

## Program

SESJA INTEGRACYJNA – 8 godz.
TRENDY E-COMMERCE (4 godz.)
DIGITAL BUSINESS. STRATEGIE I MODELE (8 godz.)
DIGITAL MARKETING. STRATEGIE I MODELE (8 godz.)
SYSTEMY CMS. BUDOWA SKLEPU I STRONY INTERNETOWEJ (8 godz.)
CONVERSION RATE OPTIMIZATION (CRO) (8 godz.)
USER EXPERIENCE (UX) W E-COMMERCE (8 godz.)

STORYTELLING W E-COMMERCE

(8 godz.)

CONTENT MARKETING W E-COMMERCE

(8 godz.)

LINKEDIN MARKETING & SOCIAL SELLING

(8 godz.)

EO I SEM. ORGANICZNE I PŁATNE DZIAŁANIA PROMOCYJNE

(8 godz.)

WARSZTAT GOOGLE ADS (PRZYGOTOWANIE DO CERTYFIKACJI)

(8 godz.)

INBOUND MARKETING W E-COMMERCE

(8 godz.)

OMNICHANNEL & CROSS-BORDER

(8 godz.)

SPRZEDAŻ NA MARKET PLACE. WARSZTATY AMAZON

(8 godz.)

SPRZEDAŻ NA MARKET PLACE. WARSZTATY ALLEGRO

(8 godz.)

WDROŻENIE I INTEGRACJA E-COMMERCE

(8 godz.)

WARSZTATY AUTOMATYZACJI MARKETINGU I OBSŁUGI KLIENTA SALESMANAGO

(8 godz.)

SUPPLY CHAIN MANAGEMENT (SCM) W E-COMMERCE

(8 godz.)

PŁATNOŚCI W E-COMMERCE

(8 godz.)

PRAWO E-COMMERCE

(8 godz.)

WARSZTATY SPRZEDAŻOWE BIZSPACE

(4 godz.)

MODEL SUBSKRYPCJI CYFROWYCH W E-COMMERCE

(8 godz.)

DOBRE PRAKTYKI E-COMMERCE

(8 godz.)

E-COMMERCE W BIZNESIE

(2 godz.)

SEMINARIUM DYPLOMOWE

(2 godz.)

## Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 0

Przedmiot / temat zajęć	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
-------------------------	-----------------------	---------------------	---------------------	---------------

Brak wyników.

## Cennik

### Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	5 800,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	5 800,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	30,85 PLN
Koszt osobogodziny netto	30,85 PLN

# Prowadzący

Liczba prowadzących: 3



1 z 3

## Damian Wiszowaty

Ekspert Amazon, prawnik, znawca tematyki prawa własności intelektualnej i ekspert od nowych technologii. Jeden z najbardziej doświadczonych europejskich konsultantów w zakresie odblokowywania kont sprzedażowych. Ma w swoim portfolio ponad 600 skutecznych przypadków przywracania sprzedaży i uwalniania środków. Specjalizuje się w rewitalizacji i optymalizacji sprzedaży na Amazon.



2 z 3

## Robert Skowron

Chief Business Development Officer w firmie Landingi – platformie do tworzenia landing page'ów.

W branży e-commerce jest już od ponad 7 lat, a doświadczenie zawodowe zdobywał m.in. jako kierownik, a następnie dyrektor marketingu i sprzedaży. W firmie Landingi odpowiada za proaktywną sprzedaż w segmencie mid-market, a także pełni funkcję lidera zespołu usługowego, który realizuje m.in. usługi graficzne. Odpowiada za obsługę kluczowych klientów, dzięki swojej wiedzy technicznej i branżowej odgrywa dla nich rolę opiekuna.

Ukończył informatykę na Politechnice Śląskiej. Zdobytą wiedzę wykorzystuje w kontakcie z nowoczesnymi technologiami, analizie procesów oraz rozmowach z klientami biznesowymi.



3 z 3

## Tomasz Kwiatkowski

Z branżą e-commerce jest związany zawodowo od 2014 roku. W tym czasie miał do czynienia z wieloma projektami e-commerce, zwiększając współczynnik konwersji, niezależnie od branży, kanałów sprzedażowych, ilości użytkowników oraz ich doświadczeń zakupowych. Na co dzień zajmuje się m.in. planowaniem i wdrażaniem kompleksowych strategii e-marketingowych.

Prowadzi rozbudowę baz newsletterowych oraz realizuje działania mające na celu nawiązywanie długotrwałych relacji z klientami za pośrednictwem kanału e-mail.

Nadzoruje działania we współpracy ze znanymi influencerami oraz jest odpowiedzialny za przygotowanie cykliów dedykowanych filmów instruktażowo-promocyjnych dla dużych klientów w branży automotive.

Specjalizuje się w rozwoju sklepów internetowych oraz ich optymalizacji pod kątem UX, na podstawie testów A/B oraz analizie doświadczeń zakupowych klientów. Planuje działania dla modeli CPS i CPL, tworzy i egzekwuje kampanie promocyjne, rabatowe i voucherowe na bazie analizy danych.

Prowadzi wykłady na uczelniach wyższych z obszaru e-marketingu oraz e-commerce.

## Informacje dodatkowe

### Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Podczas zjazdu każdy uczestnik programu otrzymuje komplet materiałów dydaktycznych w formie pdf w aplikacji MOODLE. Materiały te przygotowują wykładowcy, dostosowując je do specyfiki prowadzonego tematu.

Uczestnicy studiów pracują na platformie Extranet. Extranet to wewnętrzna platforma komunikacyjna Uczelni WSB Merito, stworzona w celu ograniczenia formalności oraz ułatwienia przepływu informacji między uczestnikami a uczelnią. Za jej pomocą przez całą dobę i z każdego miejsca na świecie uczestnicy mają dostęp do:

- harmonogramu zajęć,
- informacji na temat płatności,
- materiałów dydaktycznych,
- katalogu bibliotecznego,
- informacji dotyczących zmian w planach zajęć, ogłoszeń i aktualności.

#### **Możliwość uzyskania certyfikatów:**

- Google Ads (podczas studiów uczestnik bierze udział w workshop przygotowującym do certyfikacji, każdy uczestnik będzie mógł przystąpić do zaliczenia w dowolnym dla siebie czasie)
- SalesManago (test po zajęciach, po zaliczeniu testu uczestnik otrzymuje certyfikat)
- Landingi.com (po zajęciach uczestnik może zapisać się na kurs na odpowiedniej stronie, zaliczyć ten kurs, po zaliczeniu otrzymuje certyfikat)

## **Warunki uczestnictwa**

Zgodnie z regulaminem zapisów na studia podyplomowe na Uniwersytecie WSB Merito w Poznaniu należy zapisać się również poprzez formularz online znajdujący się na stronie: [www.wsb.pl/rekrutacja/krok1](http://www.wsb.pl/rekrutacja/krok1) oraz dostarczyć komplet dokumentów do Biura Rekrutacji WSB Merito w Poznaniu

#### **Kryteria uczestnictwa w programie**

- ukończone studia wyższe I lub II stopnia
- spełnienie warunków rekrutacyjnych

#### **Warunki zaliczenia**

- Test wiedzy po I semestrze
- Projekt grupowy
- Egzamin połączony z obroną projektu

#### **Interaktywna forma zajęć**

Wykłady uzupełniane są ćwiczeniami, warsztatami, studiami przypadków, treningami, dzięki którym uczestnicy mogą na bieżąco weryfikować swoje umiejętności.

#### **Zjazdy odbywają się średnio raz lub dwa razy w miesiącu:**

- w soboty od 9:00 do 17:00,
- w niedziele od godz. 9:00 do 17:00.

## **Informacje dodatkowe**

#### **Dodatkowe szkolenia**

Uczestnicy naszych programów mogą brać udział w ciekawych szkoleniach, które prowadzą doświadczeni trenerzy. Udział w spotkaniach jest bezpłatny. Dzięki szkoleniom można uzupełnić wiedzę i potwierdzić ją certyfikatem.

- Szczegółowy harmonogram usługi może ulec zmianie w postaci realizowanych przedmiotów w danym dniu i osób prowadzących. **Zmianie nie ulegają terminy zjazdów na studiach podyplomowych oraz ilość godzin usługi.**
- **Harmonogram zjazdów zostanie upubliczniony na stronach Uczelni lub w BUR na 2 tygodnie przed zajęciami**
- **Godziny zajęć podane w harmonogramie są godzinami zegarowymi, zaś ilość godzin programowych jest podana w godzinach dydaktycznych. 188 godzin dydaktycznych = 141 godzin zegarowych**
- **Cena usługi nie obejmuje opłaty wpisowej oraz końcowej.**

# Adres

ul. Powstańców Wielkopolskich 5  
61-895 Poznań  
woj. wielkopolskie

Zajęcia mogą być realizowane w różnych lokalizacjach:

1. Uniwersytet WSB Merito w Poznaniu ul. Powstańców Wielkopolskich 2A
2. Uniwersytet WSB Merito w Poznaniu ul. Powstańców Wielkopolskich 1A
3. VIII LO – ul. Cegielskiego 1

## Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi
- Udogodnienia dla osób ze szczególnymi potrzebami
- Laboratorium komputerowe

# Kontakt



**Monika Plewa**

**E-mail** [rekrutacja-sp@poznan.merito.pl](mailto:rekrutacja-sp@poznan.merito.pl)

**Telefon** (+48) 616 553 300