



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

| | |
|--------------------------------------|---|
| Kategoria | Biznes / Marketing |
| Sposób dofinansowania | wsparcie dla osób indywidualnych wsparcie dla pracodawców i ich pracowników |
| Grupa docelowa usługi | <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">• 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. |
| Minimalna liczba uczestników | 15 |
| Maksymalna liczba uczestników | 35 |
| Data zakończenia rekrutacji | 29-09-2024 |
| Forma prowadzenia usługi | zdalna w czasie rzeczywistym |
| Liczba godzin usługi | 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 intelektualnej w 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>UMIEJĘTNOŚCI 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>KOMPETENCJE SPOŁECZNE 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 |
|---|-----------------------|---------------------|---------------------|---------------|
| 1 z 1 Harmonogram zjazdów będzie znany w sierpniu b.r. | 05-10-2024 | 08:00 | 16:00 | 08:00 |

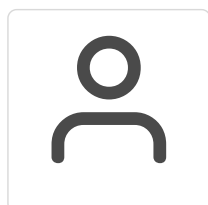
Cennik

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. 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

Telefon (+48) 585 227 513