



Copywriting – jako narzędzie sprzedaży i reklamy – studia online (Opole)

Numer usługi 2025/07/12/7038/2875143

5 800,00 PLN brutto

5 800,00 PLN netto

33,72 PLN brutto/h

33,72 PLN netto/h

Uniwersytet WSB

Merito we

Wrocławiu

★★★★★ 4,6 / 5

1 031 ocen

📍 zdalna w czasie rzeczywistym

📚 Studia podyplomowe

🕒 172 h

📅 25.10.2025 do 21.06.2026

Informacje podstawowe

Kategoria

Biznes / Marketing

Grupa docelowa usługi

Studia skierowane są do:

- osób zainteresowanych tworzeniem skutecznych treści reklamowych, marketingowych oraz informacyjnych.
- osób pracujących w agencjach reklamowych, które chcą doskonalić swoje umiejętności w tworzeniu skutecznych treści.
- freelancerów, którzy chcą poszerzyć swoją ofertę o usługi copywritingowe.
- osób, które chcą się przebranżowić i rozpocząć karierę jako copywriter.

Minimalna liczba uczestników

18

Maksymalna liczba uczestników

26

Data zakończenia rekrutacji

24-10-2025

Forma prowadzenia usługi

zdalna w czasie rzeczywistym

Liczba godzin usługi

172

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 2024 r. poz. 1571, z późn. zm.)

Zakres uprawnień

studia podyplomowe

Cel

Cel edukacyjny

Celem studiów jest praktyczne przygotowanie Cię do tworzenia skutecznych, angażujących i ciekawych treści. Dzięki zajęciom teoretycznym zrozumiesz zasady copywritingu, a przez zajęcia praktyczne – nauczysz się, jak tworzyć teksty, aby osiągnąć sukces.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Zdobycie umiejętności tworzenia perswazyjnych treści reklamowych i sprzedażowych.	Egzamin końcowy	Test teoretyczny
Uczestnik tworzy angażujące treści reklamowe zgodne z zasadami języka korzyści i storytellingu.	Kryteriami weryfikacji są umiejętność identyfikacji kluczowych potrzeb odbiorcy, przekształcanie cech produktu w język korzyści oraz umiejętność wplecenie elementów narracyjnych zwiększających zaangażowanie i zapamiętywalność komunikatu.	Obserwacja w warunkach symulowanych

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

Program zajęć na kierunku **Copywriting - jako narzędzie sprzedaży i reklamy:**

PODSTAWY PRACY COPYWRITERA

- Ćwiczenia na kreatywność dla copywritera (8 godz.) (2 godz. teoret./6 godz. praktycznych)
- Sztuka barwnego pisania (6 godz.) (2 godz. teoret./4 godz. praktycznych)
- Organizacja czasu i produktywność (4 godz.) (2 godz. teoret. /2 godz. praktycznych)
- Poprawność językowa (8 godz. - 2 godz. teoret./6 godz. praktycznych)
- Marka osobista copywritera (6 godz.) (2 godz. teoret./4 godz. praktycznych)
- AI w pracy copywritera (4 godz.) (2godz. teoret./2 godz. praktycznych)

WEB COPYWRITING

- Tworzenie treści na strony www (16 godz.) (4 godz. teoret./12 godz. praktycznych)

OPTYMALIZACJA PŁATNYCH KAMPANII

- Google Ads (10 godz.) (6 godz. teoret./4 godz. praktycznych)
- Lejki sprzedażowe / Meta Ads (10 godz.) (6 godz. teoret./4 godz. praktycznych)
- Reklama na LinkedIn (6 godz. praktycznych)

SEO COPYWRITING

- Optymalizacja treści pod kątem SEO (16 godz.) (4 godz. teoret./12 godz. praktycznych)

E-MARKETING & SPRZEDAŻ

- Podstawy e-marketingu (6 godz.) (4 godz. teoret./2 godz. praktycznych)
- Psychologia sprzedaży (6 godz. teoria)

CONTENT COPYWRITING

- Tworzenie artykułów na bloga (16 godz.) (4 godz. teoret./12 godz. praktycznych)

KRÓTKIE TREŚCI

- Spoty radiowe, ulotki, ogłoszenia, posty na Social Media, hasła reklamowe (12 godz.) (4 godz. teoret./8 godz. praktycznych)

SALES COPYWRITING

- Tworzenie treści do ofert sprzedażowych (16 godz.) (4 godz. teoret./12 godz. praktycznych)

PR COPYWRITING

- Notki prasowe, wywiady, opinie, komentarze, notki biograficzne (14 godz.) (4 godz. teoret./10 godz. praktycznych)

PROJEKT

- Seminarium projektowe (8 godz.) (2 godz. teoret./6 godz. praktycznych)

Liczba godzin: 172 (minimum 30 punktów ECTS)

Liczba semestrów: 2

Zajęcia odbywają się w dniach: sobota, niedziela.

Godziny zajęć podane w harmonogramie są godzinami zegarowymi wraz z 30 minutową przerwą, zaś ilość godzin programowych jest podana w godzinach dydaktycznych.

Zajęcia prowadzone są w formie wykładów, które uzupełniane są ćwiczeniami, warsztatami oraz rozwiązywaniem przykładów praktycznych.

Absolwenci otrzymują świadectwo ukończenia studiów podyplomowych zgodnie z przepisami określonymi przez Ministerstwo Edukacji i Nauki.

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 35

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 35 Spotkanie z opiekunem merytorycznym	-	25-10-2025	08:00	08:45	00:45
2 z 35 Ćwiczenia na kreatywność dla copywritera	-	25-10-2025	08:45	13:15	04:30
3 z 35 Podstawy e-marketingu	Katarzyna Kempa	25-10-2025	13:45	16:00	02:15
4 z 35 Ćwiczenia na kreatywność dla copywritera	-	26-10-2025	08:00	12:00	04:00
5 z 35 Podstawy e-marketingu	Katarzyna Kempa	26-10-2025	12:30	14:45	02:15
6 z 35 Sztuka barwnego pisania	-	15-11-2025	08:00	11:15	03:15
7 z 35 Psychologia sprzedaży	Katarzyna Kempa	15-11-2025	11:45	16:45	05:00
8 z 35 Sztuka barwnego pisania	-	16-11-2025	08:00	09:30	01:30
9 z 35 Seminarium projektowe	-	16-11-2025	09:45	11:15	01:30
10 z 35 AI w pracy copywritera	Milena Majchrzak	16-11-2025	11:45	16:45	05:00
11 z 35 Tworzenie treści na strony www	Michał Lewandowski	06-12-2025	08:00	15:00	07:00
12 z 35 Tworzenie treści na strony www	Michał Lewandowski	07-12-2025	08:00	15:00	07:00
13 z 35 Tworzenie artykułów na bloga	Michał Lewandowski	10-01-2026	08:00	15:00	07:00

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
14 z 35 Tworzenie artykułów na bloga	Michał Lewandowski	11-01-2026	08:00	15:00	07:00
15 z 35 Seminarium projektowe	-	11-01-2026	15:15	16:45	01:30
16 z 35 Tworzenie treści do ofert sprzedażowych	Marta Malik-Ryl	07-02-2026	08:00	15:00	07:00
17 z 35 Optymalizacja treści pod kątem SEO	Milena Majchrzak	08-02-2026	08:00	15:00	07:00
18 z 35 Tworzenie treści do ofert sprzedażowych	Marta Malik-Ryl	21-02-2026	08:00	15:00	07:00
19 z 35 Optymalizacja treści pod kątem SEO	Milena Majchrzak	22-02-2026	08:00	15:00	07:00
20 z 35 Poprawność językowa	-	07-03-2026	08:00	10:15	02:15
21 z 35 Seminarium projektowe	-	07-03-2026	10:30	12:00	01:30
22 z 35 Lejki sprzedażowe / Meta Ads	Jakub Kłós	07-03-2026	12:30	16:30	04:00
23 z 35 Poprawność językowa	-	08-03-2026	08:00	10:15	02:15
24 z 35 Lejki sprzedażowe / Meta Ads	Jakub Kłós	08-03-2026	10:45	14:45	04:00
25 z 35 Organizacja czasu i produktywność	-	28-03-2026	08:00	11:15	03:15

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
26 z 35 Google Ads	Mateusz Zych	28-03-2026	11:45	16:45	05:00
27 z 35 Reklama na LinkedIn	Jakub Kłos	29-03-2026	08:00	13:15	05:15
28 z 35 Marka osobista copywritera	-	18-04-2026	08:00	11:15	03:15
29 z 35 Seminarium projektowe	-	18-04-2026	11:45	13:15	01:30
30 z 35 Spoty radiowe, ulotki, ogłoszenia, posty na Social Media, hasła reklamowe	Marta Malik-Ryl	18-04-2026	13:30	16:45	03:15
31 z 35 Test roczny z wynikiem generowanym automatycznie	-	19-04-2026	08:00	08:45	00:45
32 z 35 Spoty radiowe, ulotki, ogłoszenia, posty na Social Media, hasła reklamowe	Marta Malik-Ryl	19-04-2026	09:00	16:00	07:00
33 z 35 Notki prasowe, wywiady, opinie, komentarze, notki biograficzne	Marta Malik-Ryl	09-05-2026	08:00	15:00	07:00
34 z 35 Notki prasowe, wywiady, opinie, komentarze, notki biograficzne	Marta Malik-Ryl	10-05-2026	08:00	13:15	05:15
35 z 35 Egzamin końcowy - walidacja	Marta Malik-Ryl	06-06-2026	08:00	10:00	02:00

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	33,72 PLN
Koszt osobogodziny netto	33,72 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 7



1 z 7

Michał Lewandowski

Współopiekunem kierunku jest copywriter, który doskonale wie, jak trafić do swojej widowni – niezależnie, czy za pomocą treści, czy podczas wykładu. Jako założyciel StandArt Copywriter skupił się na pomocy mini i mikro przedsiębiorcom. Wykorzystuje w swojej pracy wszystkie dostępne narzędzia, techniki i metody, by skutecznie zareklamować, sprzedać lub komunikować w imieniu swoich klientów. Celem i misją jego działalności jest sprawienie, by „mali gracze” mogli konkurować z korporacyjnymi gigantami.

Przez lata związany z branżą artystyczną, wyrobił w sobie unikalne poczucie estetyki i odkrył, jak skutecznie docierać do ludzi. W ostatnich 5 latach intensywnie rozwija się w obszarach copywritingu sprzedażowego, marketingu internetowego, strategii komunikacji i neuromarketingu, a swoją wiedzę i doświadczenie przekłada również na praktykę dydaktyczną – prowadząc zajęcia z zakresu copywritingu i skutecznej komunikacji. Wielokrotnie dzielił się swoją wiedzą (m.in. za pomocą wykładów, poradników, konsultacji i kursów) i doskonale wie, na czym polega różnica między przedstawieniem wiedzy a przekazaniem jej.

W ciągu ostatnich 5 lat aktywnie szkoli się i aktualizuje swoją wiedzę oraz doświadczenie w zakresie copywritingu sprzedażowego, marketingu internetowego, strategii komunikacji i neuromarketingu – uczestnicząc w branżowych kursach, webinarach oraz programach mentorskich. Jest wykładowcą na kierunku Copywriting.



2 z 7

Kuba Karamara

Ponad 10 lat pisania, tworzenia, projektowania i zdobywania wiedzy sprawiły, że Kuba na ten moment może w pełni nazwać się emerytowanym SEO copywriterem. Nie oznacza to, że całkowicie odszedł od swojego fachu. Bazując na swoim doświadczeniu, wiedzy i umiejętnościach stworzył agencję TXT4SEO, która miesięcznie dostarcza kilkaset artykułów dla przeróżnych branż.

W ostatnich 5 latach aktywnie rozwija się w zakresie content marketingu, strategii SEO oraz edukacji w copywritingu, koncentrując się na przekładaniu wiedzy na praktykę. Prowadzi zajęcia i szkolenia dla początkujących oraz bardziej zaawansowanych copywriterów, przekazując im praktyczne umiejętności pisania skutecznych treści.

Oprócz tego konsultuje, szkoli i uczy młodych copywriterów, jak powinno się pisać. Czy to za pośrednictwem jego kanału na YouTube, czy to dzięki ebookom, czy w trakcie kursu – Kuba po prostu uwielbia dzielić się wiedzą z zakresu copywritingu!



3 z 7

Jakub Kłós

Od 8 lat związany zawodowo z marketingiem, sprzedażą oraz rozwojem biznesu.

Obecnie, jako freelancer, pomaga i doradza markom, jak zwiększać skuteczność działań z zakresu Digital Marketingu oraz komunikacji w mediach społecznościowych. W ostatnich 5 latach intensywnie rozwija się w obszarach marketingu internetowego, social media oraz strategii sprzedaży, stale poszerzając swoją wiedzę i kompetencje w praktycznych projektach biznesowych. Prowadzi również zajęcia, dzieląc się swoim doświadczeniem z przyszłymi specjalistami.

Wcześniej Head of Business Development w infoShare Academy, gdzie odpowiadał za rozwój platformy szkoleniowej z kursami online dla branży IT. Założyciel marek GIT Wakacje i Jestem GIT działających w branży turystycznej.

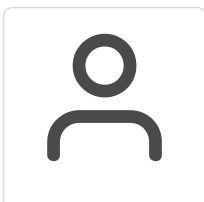
Koordynator merytoryczny i wykładowca na kierunkach Social Media Manager oraz Digital Marketing Manager. Absolwent marketingu internetowego na Akademii Leona Koźmińskiego w Warszawie.



4 z 7

Mateusz Zych

Specjalista od reklamy płatnej Google Ads i analityki internetowej, gdzie głównie korzysta z narzędzi takich jak Google Analytics (UA/4) i Google Tag Manager. W ostatnich 5 latach intensywnie rozwija się w obszarze marketingu internetowego, ze szczególnym uwzględnieniem analityki danych i optymalizacji kampanii reklamowych. Prowadzi również zajęcia, dzieląc się swoją praktyczną wiedzą z zakresu Google Ads i narzędzi analitycznych. W pracy marketera/analityka wykorzystuje również swoją wiedzę techniczną, zdobytą podczas projektowania stron i sklepów internetowych przy wykorzystaniu systemu WordPress, co pozwala mu lepiej zrozumieć i opracować strategię analityczną i marketingową dla klientów.

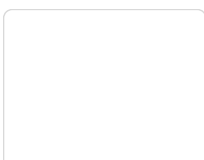


5 z 7

Katarzyna Kempa

Specjalizuje się w obszarach komunikacji, marketingu oraz nowoczesnych narzędzi wspierających rozwój biznesu. Posiada wieloletnie doświadczenie zawodowe zdobywane zarówno w środowisku akademickim, jak i w sektorze komercyjnym. W pracy dydaktycznej koncentruje się na praktycznym podejściu do przekazywania wiedzy, wspierając studentów w rozwijaniu kompetencji niezbędnych na współczesnym rynku pracy.

W ciągu ostatnich 5 lat aktywnie szkoli się i aktualizuje swoją wiedzę oraz doświadczenie w zakresie copywritingu, ze szczególnym uwzględnieniem tworzenia skutecznych treści marketingowych, komunikacji w mediach społecznościowych oraz strategii content marketingowych.



6 z 7

Milena Majchrzak



Wykładowczyni WSB Merito, posiadająca doświadczenie w obszarze komunikacji, marketingu oraz nowoczesnych technologii wspierających rozwój biznesu. W swojej pracy dydaktycznej koncentruje się na praktycznych aspektach tworzenia treści, strategii komunikacyjnych oraz wykorzystaniu narzędzi cyfrowych w działaniach marketingowych.

W ciągu ostatnich 5 lat aktywnie szkoli się i aktualizuje swoją wiedzę oraz doświadczenie w zakresie copywritingu, ze szczególnym uwzględnieniem wykorzystania sztucznej inteligencji w procesie tworzenia i optymalizacji treści. Prowadzi zajęcia m.in. z zakresu zastosowania AI w pracy copywritera, pokazując, jak nowoczesne technologie wspierają efektywność komunikacji.



7 z 7

Marta Malik-Ryl

Wykładowczyni WSB Merito, posiadająca doświadczenie w obszarze komunikacji marketingowej, sprzedaży oraz tworzenia treści wspierających działania biznesowe. W ramach prowadzonych zajęć koncentruje się na praktycznych aspektach copywritingu, ze szczególnym uwzględnieniem tworzenia skutecznych ofert sprzedażowych, opisów produktów oraz komunikatów promocyjnych. W ciągu ostatnich 5 lat aktywnie rozwija swoje kompetencje zawodowe, aktualizując wiedzę z zakresu nowoczesnego copywritingu, content marketingu oraz wykorzystania sztucznej inteligencji w procesie tworzenia treści.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Opracowania autorskie, akty prawne, konspekty, prezentacje, zadania. Przygotowywane do każdego modułu przez prowadzących, zamieszczane w formie elektronicznej na portalu UWSB Merito.

Warunki uczestnictwa

Uczestnikiem studiów podyplomowych na Uniwersytecie WSB Merito we Wrocławiu filia w Opolu, może zostać każda osoba w wykształceniu wyższym (licencjackim, inżynierskim lub magisterskim). O przyjęciu na studia decyduje kolejność zgłoszeń.

Aby skorzystać z dofinansowania studiów podyplomowych:

1. Podpisać umowę wsparcia z regionalnym partnerem projektu (dla woj. opolskiego liderem projektu jest OCRG);
2. Przesłać formularz zgłoszeniowy za pośrednictwem Bazy Usług Rozwojowych. Proszę pamiętać o **wpisaniu ID wsparcia** (nadanego podczas podpisywania umowy) w przeciwnym razie zapis na studia zostanie odrzucony;

3. Następnie samodzielnie

dokonać zapisu na studia podyplomowe na uczelni

poprzez formularz online dostępny na stronie: www.merito.pl/rekrutacja/krok1

4. Po zapisie online proszę o kontakt z Biurem Rekrutacji w celu zweryfikowania poprawności wygenerowanych dokumentów. Kontaktując się proszę o podanie hasła: BUR

Informacje dodatkowe

Cena usługi nie zawiera wymaganej opłaty końcowej w kwocie - 95 zł (opłata uwzględnia wydanie świadectwa oraz końcowe rozliczenie studiów).

Kadra naukowo-dydaktyczna obejmuje więcej osób prowadzących zajęcia niż jest zamieszczonych w karcie usługi.

Szczegółowe informacje na stronie: www.merito.pl/opole/

Szczegółowy harmonogram usługi może ulec zmianie w postaci realizowanych przedmiotów w danym dniu i osób prowadzących. **Zmianie nie ulegają godziny usługi.**

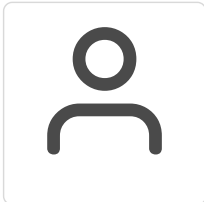
Harmonogram zjazdów zostanie upubliczniony na stronach Uczelni

Godziny zajęć podane w harmonogramie są godzinami zegarowymi, zaś ilość godzin programowych jest podana w godzinach dydaktycznych.

Warunki techniczne

Zajęcia zdalne prowadzone są za pośrednictwem aplikacji Microsoft Teams w formie pracy zespołowej wykorzystującej czaty, spotkania i rozmowy w wielu oknach, przypięte kanały oraz integrację zadań z aplikacjami. Uczestnicy korzystają z aplikacji Teams w ramach Microsoft Office 365 bezpłatnie. Z aplikacji Teams można korzystać: poprzez przeglądarkę, aplikację instalowaną na komputerze lub mobilną na telefon. Minimalne wymagania sprzętowe: 2 GB RAM, procesor i5, minimalne wymagania dot. parametrów łącza sieciowego: 30 Mbit/s, niezbędne oprogramowanie: system operacyjny: windows min. 7, iOS, linux.

Kontakt



Dział Studiów Podyplomowych

E-mail dsp@opole.merito.pl

Telefon (+48) 77 4019 413