



Praktyczny marketing internetowy

Numer usługi 2025/11/28/7405/3179415

6 450,00 PLN brutto

6 450,00 PLN netto

33,25 PLN brutto/h

33,25 PLN netto/h

Uniwersytet WSB
Merito w Poznaniu

★★★★☆ 4,4 / 5

529 ocen

📍 zdalna w czasie rzeczywistym

📖 Studia podyplomowe

🕒 194 h

📅 25.04.2026 do 07.02.2027

Informacje podstawowe

Kategoria

Biznes / Marketing

Grupa docelowa usługi

Studia kierowane są do osób

- Przedsiębiorców oraz menedżerów mikroprzedsiębiorstw i MŚP
- Właścicieli startupów
- Samodzielnych handlowców B2B
- Firm e-commerce
- Specjalistów ds. marketingu
- Jednoosobowych działalności gospodarczych
- Sektora NGO
- Freelancerów
- Pracowników agencji marketingowych
- PR-owców

Minimalna liczba uczestników

18

Maksymalna liczba uczestników

25

Data zakończenia rekrutacji

13-03-2026

Forma prowadzenia usługi

zdalna w czasie rzeczywistym

Liczba godzin usługi

194

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

"Uczestnicy zdobędą wiedzę teoretyczną i praktyczną, która pozwoli wyznaczać realne cele marketingowe w prowadzonych kampaniach.

Studia podyplomowe praktyczny marketing internetowy łamią stereotypy, że marketing internetowy jest dla wybranych. Uczestnicy poznają najlepsze techniki, przydatne narzędzia i najnowsze trendy."

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

| Efekty uczenia się | Kryteria weryfikacji | Metoda walidacji |
|---|--|------------------|
| Identyfikuje istotę marketingu, jego znaczenie w strategii firmy oraz wpływ na pozycjonowanie firmy (lub produktu) na rynku oraz definiuje kluczowe pojęcia z zakresu marketingu. | Planuje proces budowania marki, zna metodykę kształtowania wizerunku marki oraz determinanty skuteczności działań brandingowych. | Test teoretyczny |
| | Kontroluje zasady komunikacji mediowej oraz podstawy prawa prasowego i prawidłowo je interpretuje. | Test teoretyczny |
| Projektuje plany komunikacji marketingowej i tworzy treści marketingowe w różnych formach. | Obsługuje content marketingu w komunikacji marki i zna proces tworzenia treści marketingowych. | Test teoretyczny |
| Jest kreatywny w rozwiązywaniu problemów. | Wykazuje zdolność do rozwiązywania problemów | Test teoretyczny |
| W relacjach z otoczeniem jest zorientowany na ochronę wizerunku marki, którą reprezentuje. | Wykazuje zdolność do rozwiązywania problemów zespołowych i ochronę wizerunku marki | Test teoretyczny |
| Identyfikuje ograniczenia własnej wiedzy i rozumie potrzebę dalszego kształcenia. | Ocenia swoją aktualną wiedzę i umiejętności, wskazując obszary wymagające dalszego rozwoju | Test teoretyczny |
| | Poszukuje informacji na temat możliwości dalszego kształcenia (np. kursy, szkolenia, literatura) w celu uzupełnienia braków. | Debata swobodna |

Kwalifikacje

Kwalifikacje niewłączone do ZSK

Uznane kwalifikacje

Pytanie 1. Czy dokument jest wydany przez podmiot systemu oświaty lub szkolnictwa wyższego na podstawie odrębnych przepisów?

TAK

ustawa z dnia 20 lipca 2018 r. - Prawo o szkolnictwie wyższym i nauce (Dz. U. z 2024 r. poz. 1571, 1871 i 1897)

Informacje

| | |
|---------------------------------------|-----------------------------------|
| Nazwa Podmiotu prowadzącego walidację | Uniwersytet WSB Merito w Poznaniu |
| Nazwa Podmiotu certyfikującego | Uniwersytet WSB Merito w Poznaniu |

Program

PROGRAM STUDIÓW PODYPLOMOWYCH:

1. Wprowadzenie do digital marketingu (8 godz.)
2. Strategie marki i strategii komunikacji (8 godz.)
3. Kampanie Search Marketing (16 godz.)
4. Facebook w marketingu marki (16 godz.)
5. Content marketing (8 godz.)
6. E-mail marketing (8 godz.)
7. Sklep internetowy (e-commerce) (8 godz.)
8. Analityka internetowa (16 godz.)
9. Strategie marketing Automation (8 godz.)
10. User Experience w komunikacji (8 godz.)
11. Psychologia konsumenta (8 godz.)
12. Influencer Marketing (4 godz.)
13. Mobile Marketing (4 godz.)
14. Display i Programatic (8 godz.)
15. Wordpress w marketingu (8 godz.)
16. SEO (8 godz.)
17. YouTube marketing (8 godz.)
18. Efektywność marketingu w sprzedaży (4 godz.)
19. Personal Branding na LinkedIn (8 godz.)
20. Podcasty w marketingu (4 godz.)
21. TikTok (4 godz.)
22. Twitter (4 godz.)
23. Instagram (4 godz.)
24. Grafika i typografia (4 godz.)
25. AI w Marketingu (8 godz.)
26. Egzamin (2 godz.)

INFORMACJE DODATKOWE:

- **Czas trwania studiów (liczbę semestrów):** 2 semestry
- **Liczbę możliwych do zdobycia punktów ECTS:** 30 pkt. ECTS
- **Liczbę godzin:** 194 godzin (lekcyjnych) 72 godziny teoretyczne i 122 godzin praktycznych
- **Harmonogram uwzględnia przerwy.** Na wniosek uczestników lub prowadzącego przerwy o planowanej długości mogą odbyć się innych niż zaplanowano pierwotnie godzinach, może mieć to związek z tokiem zajęć lub różną intensywnością realizowanych zajęć.
- **Informację o sposobie walidacji:** Test semestralny i końcowy
- **Rodzaj dokumentu potwierdzającego ukończenie studiów:** Świadectwo ukończenia studiów podyplomowych
- Szczegółowy harmonogram zajęć **może ulec modyfikacjom** w zakresie realizowanych przedmiotów oraz osób realizujących zajęcia. Zmianie nie ulegają: terminy zjazdów oraz łączna liczba godzin dydaktycznych w ramach studiów podyplomowych.

- **Harmonogram** zjazdów zostanie **opublikowany** na stronie internetowej uczelni i w Bazie Usług Rozwojowych (BUR) **co najmniej 2 tygodnie przed rozpoczęciem zajęć.**

Podstawowe bloki przedmiotowe:

Blok 8 godzinny np. 09.00-15.15 itp. – z jedną przerwą 15 minutową

Blok 4 godzinny np. 09.00-12.00, 12.15-15.15 itp. – bez przerwy

Przy każdej zmianie przedmiotu następuje przerwa 15 minutowa.

ORGANIZACJA ZJAZDÓW:

Zjazdy odbywają się średnio jeden lub dwa razy w miesiącu:

- **sobota** w godzinach **8:00–18:00**,
- **niedziela** w godzinach **8:00–18:00**,
- w **wyjątkowych sytuacjach** zajęcia mogą odbyć się również w **piątek** w godzinach **16:00-21:00**.

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 0

| Przedmiot / temat zajęć | Prowadzący | Data realizacji zajęć | Godzina rozpoczęcia | Godzina zakończenia | Liczba godzin |
|-------------------------|------------|-----------------------|---------------------|---------------------|---------------|
| Brak wyników. | | | | | |

Cennik

Cennik

| Rodzaj ceny | Cena |
|---|--------------|
| Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto | 6 450,00 PLN |
| Koszt przypadający na 1 uczestnika netto | 6 450,00 PLN |
| Koszt osobogodziny brutto | 33,25 PLN |
| Koszt osobogodziny netto | 33,25 PLN |
| W tym koszt walidacji brutto | 0,00 PLN |
| W tym koszt walidacji netto | 0,00 PLN |
| W tym koszt certyfikowania brutto | 0,00 PLN |

Prowadzący

Liczba prowadzących: 9



1 z 9

Joanna Stefaniak

Obecnie Senior Performance Managerka w BeeTalents, ekspertka w obszarze marketingu rekrutacyjnego, mobile marketing i social media ads.

Zrealizowała ponad 500 godzin szkoleniowych i warsztatowych tworząc autorskie szkolenia oraz współpracując m.in. z Uniwersytetem WSB Merito w Poznaniu i Chorzowie, Uniwersytetem im. Adama Mickiewicza oraz Uniwersytetem Ekonomicznym w Poznaniu.

Współpracowała m.in. z markami: Qpony, Blix, Zdrowe Zakupy, Fitatu, GAMIVO, Vicher, KGHM, Dafi, Juvederm, NUXE, Jubiler Schubert, Lampomat.pl, Sabrina Pilewicz, Symetria, Rebell Studio - design & production studio. Doświadczenie zawodowe wykładowca zdobywał także w ciągu ostatnich 5 lat



2 z 9

Katarzyna Lisaniewicz

Katarzyna Lisaniewicz - SEM | DIMAQ Professional | Performance Marketing. – Odpowiada za tworzenie nowych produktów we współpracy z innymi zespołami. Aktywnie bierze udział w procesach przetargowych. Tworzy i prowadzi szkolenia SEM dla dużej grupy osób. Zarządza zespołem. Monitoruje wyniki kampanii oraz wspieranie zespołu w optymalizacji i opracowywaniu strategii. Indywidualne spotkania ze specjalistami. Dzieli się swoją wiedzą w zespole. Uczestniczy w procesach rekrutacyjnych. Doświadczenie zawodowe wykładowca zdobywał także w ciągu

ostatnich 5 lat



3 z 9

Joanna Poczta

Joanna Poczta - trenerka AI oraz ekspertka w zakresie mediów społecznościowych i marketingu cyfrowego. Specjalizuje się w praktycznym wykorzystaniu sztucznej inteligencji w biznesie, komunikacji i marketingu. Szkoli przedsiębiorców, instytucje publiczne i organizacje, pokazując, jak narzędzia AI mogą realnie wspierać codzienną pracę i procesy decyzyjne. Na co dzień współpracuje z firmami z różnych branż, pomagając im w tworzeniu strategii, treści i publikacji online. Jest absolwentką dziennikarstwa oraz nowych mediów (UAM i SWPS). Łączy doświadczenie z umiejętnością przekazywania wiedzy w przystępny, inspirujący sposób, zachęcając uczestników do odważnego, ale świadomego korzystania z nowych technologii. Doświadczenie zawodowe wykładowca zdobywał także w ciągu ostatnich 5 lat



4 z 9

Wojciech Włodarczyk

Wojciech Włodarczyk - Posiada ponad 12 letnie doświadczenie w Digital marketingu, ze szczególnym naciskiem na obszar reklamy display oraz video. Pracował zarówno po stronie dużych grup mediowych, takich jak Wirtualna Polska, ZPR czy Goldbach, jak również w działach marketingu liderów E-commerce w swoich branżach.

Od dwóch lat współtworzy Strategię mediową na ponad 16 rynkach w obszarach Display, Programmatic oraz Retargeting w największym internetowym sklepie z butami w Europie Środkowo-

Wschodniej, eobuwie.pl oraz dynamicznie rosnącym Modivo. . Doświadczenie zawodowe wykładowca zdobywał także w ciągu ostatnich 5 lat



5 z 9

Jędrzej Paulus

Jędrzej Paulus - doktor filologii, lingwista, poliglota, biegacz, fan rocka i zwykły użytkownik AI. Pierwszy raz zetknął się ze sztuczną inteligencją w 2018 roku przy okazji tworzenia podcastów dla branży IT. Odkrycie transkrypcji nagrań, bazujących na wczesnych LLM stworzyło ogromną ilość materiałów marketingowych. Od tego czasu AI weszło do jego codziennych narzędzi pracy. Jako fan i Perplexity Business Fellow udziela się w społecznościach researcherów i aktywnie promuje zdobywanie wiedzy przy pomocy najlepszych dostępnych narzędzi do badań. Jest fanem Claude'a, którego używa do tworzenia treści opisujących jego podróż przez świat AI. Jako producent podcastów pomaga innym w opowiadaniu i dzieleniu się swoim doświadczeniem w formie audio i video. Jest częścią grupy wolontariuszy działających na rzecz rozwoju pierwszego polskiego LLM - Bielik. Pomaga w tworzeniu treści, testowaniu i promocji rodzimego rozwiązania AI w Polsce i za granicą. Gorący zwolennik publikowania i opowiadania o technologii w ludzkim kontekście. Doświadczenie zawodowe wykładowca zdobywał także w ciągu ostatnich 5 lat



6 z 9

Łukasz Miller

Founder & CEO Fundacji Analityczna. Ekspert w dziedzinie CRM i marketing automation. Doświadczenie zdobywał w agencjach marketingowych, oraz w spółkach technologicznych notowanych na GPW, gdzie był odpowiedzialny za wdrożenia systemów CRM i marketing automation.

Wieloletni dyrektor kanału partnerskiego, gdzie był odpowiedzialny za edukację agencji marketingowych z zakresu automatyzacji procesów marketingowych oraz wdrażał rozwiązania CRM w e-commerce i firmach sektora MŚP. Występuje w roli prelegenta oraz autora artykułów w branżowych czasopismach. Twórca cyklu eventów z serii „Spotkania Biznesu” oraz prowadzący kanał YT: "Biznes nie tylko Online. Od ponad 10 lat związany z branżą marketingową. Doświadczenie zawodowe wykładowca zdobywał także w ciągu ostatnich 5 lat



7 z 9

Oskar Rak

Oskar Rak - W branży działam już od kilkunastu lat, choć do miejsca, w którym jestem dzisiaj, prowadziła długa i wyboista droga. Po ponad 3 latach zajmowania się e-commerce oraz event marketingiem rzuciłem etat i postanowiłem spróbować czegoś nowego. W tym czasie skończyłem także studia.

Założyłem mini agencję i w końcu poczułem, że to, co robię, ma sens. Niedługo potem razem ze współniczką zaczęliśmy realizację projektu „Karmimy Wiedzą”, który naturalnie przerodził się w Cowork Mrowisko.

Dziś jestem współwłaścicielem domu produkcyjnego Klik Film, współwłaścicielem agencji butikowej Mrowisko, współtwórcą projektu Filmowiec Pro oraz wykładowcą.

✓ TRENER - uczę w jaki sposób wykorzystać video do komunikacji. Przez moje sale szkoleniowe przewinęło się już ponad 1000 uczestników, którzy korzystają z dobrodziejstw video w swoich organizacjach. Uczę podstaw video marketingu, obróbki video, YouTube i wielu innych.

✓ STRATEG - ponad 10 lat pracy w branży w tym czasie przygotowywałem strategię dla filmu marek od jednoosobowych podmiotów, po duże korporacje. Moimi klientami byli m.in.: Itaka, Orange, Oki Europe, Idea Bank, xPlus, Microsoft, MROT czy Ardagh Group i wielu, wielu innych.

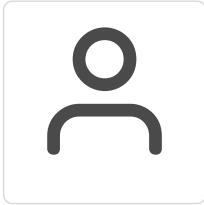
✓ MÓWCA - dzielę się swoją wiedzą na licznych wydarzeniach online i offline m.in Social Media Day, Influencer Live, Wordcamp, i wielu innych. Ponadto jestem wykładowcą na Uniwersytecie Merito WSB. Doświadczenie zawodowe wykładowca zdobywał także w ciągu ostatnich 5 lat



8 z 9

Maja Wiśniewska-Hardek

Maja Wiśniewska-Hardek - Head of Marketing w SMSAPI, platformie do masowej i zautomatyzowanej wysyłki SMS. Odpowiada za rozwój działań marketingowych, pozyskiwanie klientów z kanałów digital oraz budowanie pozycji marki w Polsce i Europie. Zarządza zespołem marketingowym, generuje leady B2B w modelu SaaS, optymalizuje koszty i realizuje międzynarodowe strategie marketingowe. Wykładowca zdobywał doświadczenie również w ciągu ostatnich 5 lat.



9 z 9

Kamil Zieliński

Psycholog i trener biznesu. Kierownik programowy i menedżer kierunku Psychologia w biznesie. Aktywny przedsiębiorca. Autor książek „Psychoefekty. 50 zjawisk psychologicznych, które wpływają na Twoje życie” oraz „Psychokompetencje. 10 psychologicznych supermocy, które warto rozwijać”. Fundator i wiceprezes Fundacji Future Hero. Ekspert do spraw psychologii społecznej i komunikacji w Centrum Analiz Miejskich IRRP oraz recenzent naukowy portalu Mała Psychologia. Stale współpracuje z sektorem biznesowym, administracją oraz organizacjami pozarządowymi. Członek Polskiego Towarzystwa Trenerów Biznesu. Uczy wykorzystania psychologii w życiu i biznesie. Interesuje się psychologicznymi aspektami skutecznego komunikowania się, budowaniem odporności psychicznej, sprzedażą, autoprezentacją oraz technikami wywierania wpływu i perswazji.

Jako popularyzator wiedzy psychologicznej udzielał komentarzy m.in. dla Newsweek Polska, TVN, Polsat, ZOOM TV, Radio ESKA, Radio Katowice, TOK FM, Radio Wrocław oraz Radio RAM. Doświadczenie zawodowe wykładowca zdobywał także w ciągu ostatnich 5 lat

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Podczas każdego zjazdu uczestnicy programu otrzymują zestaw materiałów dydaktycznych udostępnionych na platformie Microsoft Teams. Treści te są przygotowywane przez wykładowców i dostosowywane do tematyki prowadzonych zajęć, są to skrypty, scenariusze, konspekty, e-podręczniki, case study.

Platforma Microsoft Teams stanowi główne narzędzie komunikacji Uczelni WSB Merito. Jej celem jest uproszczenie formalności oraz usprawnienie przepływu informacji między studentami a uczelnią. Dzięki niej uczestnicy studiów mają całodobowy dostęp – z dowolnego miejsca na świecie – do:

- harmonogramu zajęć,
- materiałów dydaktycznych,
- informacji o zmianach w planie zajęć, ogłoszeń i bieżących aktualności.

Warunki uczestnictwa

Zapisów na studia podyplomowe można dokonać zgodnie z obowiązującym regulaminem za pośrednictwem strony internetowej Uniwersytetu WSB Merito, wybierając jedną z dostępnych filii:

- Chorzów
- Poznań
- Szczecin
- Warszawa

Rejestracja odbywa się poprzez formularz online dostępny pod adresem: <https://www.merito.pl/rekrutacja/krok1>, a także poprzez osobiste dostarczenie kompletu wymaganych dokumentów do Biura Rekrutacji wybranej filii uczelni.

Kryteria kwalifikacyjne do udziału w programie:

- ukończone studia wyższe I lub II stopnia,
- spełnienie warunków określonych w procedurze rekrutacyjnej.

Informacje dodatkowe

- Cena usługi **nie obejmuje opłaty wpisowej oraz opłaty końcowej.**
- **Usługa kształcenia świadczona przez Uniwersytet WSB Merito jest zwolniona z podatku VAT zgodnie z art. 43 ust. 1 pkt 26 ustawy z dnia 11 marca 2004 r. o podatku od towarów i usług (Dz.U. 2023 poz. 1570). Zwolnienie obejmuje usługi edukacyjne realizowane przez uczelnie wyższe na podstawie przepisów ustawy Prawo o szkolnictwie wyższym i nauce.**

Wymagana frekwencja na zajęciach: 80%.

Sposób monitorowania obecności: lista obecności/raport logowania.

REALIZACJA PROJEKTÓW:

Uniwersytet WSB Merito w Poznaniu realizuje projekty szkoleniowe w ramach współpracy z instytucjami rynku pracy tj.:

- Wojewódzki Urząd Pracy w Toruniu – **Kierunek Rozwój,**
- Wojewódzki Urząd Pracy w Krakowie – **Małopolski Pociąg do Kariery,**
- Wojewódzki Urząd Pracy w Szczecinie – **Zachodniopomorskie Bony Szkoleniowe,**
- Projekt „**Zawodowa reaktywacja**” – realizowany w Łodzi.

Warunki techniczne

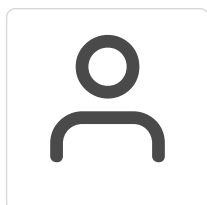
Uczestnik programu zdobywa nową wiedzę oraz praktyczne umiejętności dzięki zajęciom prowadzonym na platformie **Microsoft Teams**. Komunikuje się z wykładowcami i pozostałymi uczestnikami studiów w czasie rzeczywistym (w trybie synchronicznym), co umożliwia aktywne uczestnictwo i bieżącą interakcję.

Wymagania techniczne:

Aby uczestniczyć w zajęciach online, potrzebne są:

- minimalne wymagania sprzętowe: 2 GB RAM, procesor i5, niezbędne oprogramowanie: system operacyjny: windows min. 7, iOS, linux.
- komputer wyposażony w głośniki i mikrofon (wbudowane lub zewnętrzne),
- stabilne połączenie z Internetem, minimalne wymagania dot. parametrów łącza sieciowego: 30 Mbit/s
- słuchawki (zalecane, choć opcjonalne),
- kamera internetowa (opcjonalna, lecz przydatna podczas aktywnych form zajęć).

Kontakt



ŁUKASZ BUGAJ

E-mail lukasz.bugaj@chorzow.merito.pl

Telefon (+48) 602 279 894