



## 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

618 ocen

📖 Studia podyplomowe

📄 zdalna w czasie rzeczywistym

🕒 194:00 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	nie dotyczy

# 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 Bazy 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 pozycji harmonogramu: 30

Przedmiot / temat	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
<b>1 z 30</b> Wprowadzenie do Digital Marketingu	Łukasz Miller	25-04-2026	09:00	15:15	06:15
<b>2 z 30</b> Content marketing	Łukasz Miller	26-04-2026	09:00	15:15	06:15
<b>3 z 30</b> Personal Branding na LinkedIn	Joanna Stefaniak	09-05-2026	09:00	15:15	06:15
<b>4 z 30</b> Psychologia Konsumenta	Kamil Zieliński	10-05-2026	09:00	15:15	06:15
<b>5 z 30</b> Kampanie Search Marketing	Katarzyna Lisaniewicz	23-05-2026	09:00	15:15	06:15
<b>6 z 30</b> TikTok	Joanna Stefaniak	24-05-2026	09:00	12:00	03:00
<b>7 z 30</b> Instagram	Joanna Stefaniak	24-05-2026	12:15	15:15	03:00
<b>8 z 30</b> AI w marketingu	Joanna Pochtowa	13-06-2026	09:00	15:15	06:15
<b>9 z 30</b> Influencer Marketing	Joanna Stefaniak	14-06-2026	09:00	12:00	03:00

Przedmiot / temat	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
10 z 30 Twitter	Joanna Stefaniak	14-06-2026	12:15	15:15	03:00
11 z 30 Strategie marki i strategie komunikacji	Łukasz Miller	27-06-2026	09:00	15:15	06:15
12 z 30 Grafika i Typografia	Joanna Stefaniak	28-06-2026	09:00	12:00	03:00
13 z 30 Efektywność Marketingu w sprzedaży	Łukasz Miller	28-06-2026	12:15	15:15	03:00
14 z 30 Facebook w marketingu marki	Joanna Stefaniak	19-09-2026	09:00	15:15	06:15
15 z 30 Facebook w marketingu marki	Joanna Stefaniak	20-09-2026	09:00	15:15	06:15
16 z 30 Walidacja - Test semestralny	-	03-10-2026	08:00	09:00	01:00
17 z 30 Sklep Internetowy e-commerce	Łukasz Miller	03-10-2026	09:00	15:15	06:15
18 z 30 AI w marketingu	Joanna Pochtowa	04-10-2026	09:00	15:15	06:15
19 z 30 Strategie marketing Automation	Łukasz Miller	17-10-2026	09:00	15:15	06:15
20 z 30 Display i programatic	Wojciech Włodarczyk	18-10-2026	09:00	15:15	06:15
21 z 30 Analityka Internetowa	Katarzyna Lisaniewicz	21-11-2026	09:00	15:15	06:15
22 z 30 Analityka Internetowa	Katarzyna Lisaniewicz	22-11-2026	09:00	15:15	06:15
23 z 30 YouTube marketing	Oskar Rak	05-12-2026	09:00	15:15	06:15

Przedmiot / temat	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
<b>24 z 30</b> Wordpress w marketingu	Łukasz Miller	06-12-2026	09:00	15:15	06:15
<b>25 z 30</b> Podcasty w marketingu	Jędrzej Paulus	12-12-2026	09:00	12:00	03:00
<b>26 z 30</b> Mobile Marketing	Maja Wiśniewska-Hardek	13-12-2026	09:00	12:00	03:00
<b>27 z 30</b> Kampanie Search Marketing	Katarzyna Lisaniewicz	09-01-2027	09:00	15:15	06:15
<b>28 z 30</b> Kampanie Search Marketing	Katarzyna Lisaniewicz	10-01-2027	09:00	15:15	06:15
<b>29 z 30</b> SEO	Łukasz Miller	23-01-2027	09:00	15:15	06:15
<b>30 z 30</b> Walidacja - Test końcowy	-	24-01-2027	09:00	10:00	01:00

## 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
W tym koszt certyfikowania netto	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 Pochtowa

Joanna Pochtowa - 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.

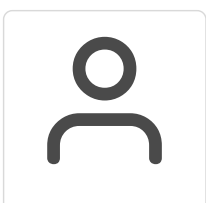
Założyłem mini agencję i w końcu poczułem, że to, co robię, ma sens. Niedługo potem razem ze współniczką zaczęliśmy realizację projektu „Karmimy Wiedzą”, który naturalnie przerodził się w Cowork Mrowisko.

Dzisiaj 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

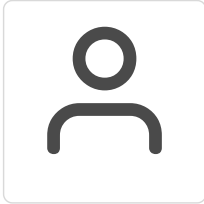


8 z 9

### 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.**

**Sposób monitorowania obecności:** lista obecności/raport logowania.

## 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