



Uniwersytet WSB
Merito w Gdańsku

★★★★☆ 4,4 / 5

97 ocen

Strategiczny marketing medyczny i komunikacja w ochronie zdrowia

Numer usługi 2026/03/17/7100/3411997

- 📍 Gdynia
- 📖 Studia podyplomowe
- 📄 mieszana (stacjonarna połączona z usługą zdalną w czasie rzeczywistym)
- 🕒 162:00 h
- 📅 17.10.2026 do 27.06.2027

6 100,00 PLN brutto

6 100,00 PLN netto

37,65 PLN brutto/h

37,65 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria

Biznes / Marketing

Grupa docelowa usługi

Kierunek dla:

- menedżerowie marketingu healthcare wdrażający wymogi KEL 2025 i standardy compliance
- lekarze budujący markę osobistą w oparciu o autentyczność i edukację pacjentów
- przedstawiciele farmacji i MedTech przechodzący do roli strategicznych doradców rynkowych
- specjaliści PR i komunikacji zarządzający kryzysem oraz doświadczeniem pacjenta (PX)
- osoby zmieniające branżę, szukające profesjonalizacji w sektorze zdrowia

Minimalna liczba uczestników

15

Maksymalna liczba uczestników

25

Data zakończenia rekrutacji

13-10-2026

Forma prowadzenia usługi

mieszana (stacjonarna połączona z usługą zdalną w czasie rzeczywistym)

Liczba godzin usługi

162

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

Nauczysz się:

Przeprowadzać audyt prawny kampanii zgodnie z Art. 71 i 72 KEL 2025 oraz wymogami URPL.

Wykorzystywać GenAI i Agent Engine Optimization (AEO) w dobie asystentów LLM.

Mapować Patient Journey w Miro, by optymalizować punkty styku i wskaźnik NPS.

Zarządzać kryzysami wizerunkowymi i stosować standardy Plain Language (HIQA).

Projektować architekturę marki placówki oraz personal branding lekarza.

Analizować ROI w modelu Value-Based Healthcare przy użyciu dashboardów MarTech.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
WIEDZA zna zasady marketingu i komunikacji w ochronie zdrowia, regulacje prawne oraz mechanizmy budowania relacji i zaufania pacjentów.	Wyjaśnia zasady analizy rynku usług medycznych i identyfikacji trendów Charakteryzuje strategie konkurencji i budowania wartości dla pacjenta Rozumie regulacje prawne (KEL, RODO, reklama wyrobów medycznych) Opisuje mechanizmy psychologii pacjenta i budowania zaufania Wyjaśnia zasady branding, komunikacji i marketingu w ochronie zdrowia	Wywiad ustrukturyzowany
		Prezentacja Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
UMIĘJĘTNOŚCI potrafi analizować rynek, projektować komunikację i doświadczenia pacjenta oraz prowadzić działania marketingowe zgodne z prawem.	Analizuje rynek i segmentuje grupy pacjentów Projektuje ścieżkę pacjenta (Patient Journey) i doświadczenia (CX/PX) Tworzy komunikację marketingową zgodną z przepisami prawa Zarządza sytuacjami kryzysowymi w komunikacji Buduje wizerunek marki i eksperta w kanałach offline i online	Wywiad ustrukturyzowany
		Prezentacja
KOMPETENCJE jest gotów do odpowiedzialnego komunikowania usług medycznych, budowania zaufania oraz zarządzania wizerunkiem w sytuacjach kryzysowych.	Odpowiedzialnie komunikuje informacje medyczne i dba o etykę zawodową Buduje relacje oparte na zaufaniu z pacjentami i otoczeniem Wykazuje gotowość do reagowania na zmiany i sytuacje kryzysowe	Wywiad ustrukturyzowany
		Prezentacja

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 Gdańsku

Nazwa Podmiotu certyfikującego

Uniwersytet WSB Merito w Gdańsku

Program

LP.	Nazwa przedmiotu	ŁĄCZNA LICZBA GODZIN ZAJĘĆ	ŁĄCZNA LICZBA PUNKTÓW ECTS	Liczba godzin praktycznych	Liczba godzin teoretycznych
I.	STRATEGIE I PSYCHOLOGIA SUKCESU ZAWODOWEGO				
1.	IKIGAI - 4 wymiary pełnego sukcesu	8,00	1,00	6,00	2,00
2.	Twoje cele i wskaźniki ich realizacji	8,00	1,00	6,00	2,00
3.	Wiedza, umiejętności, postawa, działanie w praktyce Twojego sukcesu	8,00	1,00	6,00	2,00
4.	Przenoszenie najlepszych strategii do własnej praktyki działania	8,00	2,00	6,00	2,00
II.	MIND SONAR: PROFIL TWOJEJ SKUTECZNOŚCI ZAWODOWEJ - PSYCHOLOGIA UŻYCIA ODKRYTYCH PRZEZWAG				
1.	Profil skuteczności zawodowej	8,00	1,00	8,00	0,00
III.	PSYCHOLOGIA WPŁYWU ORAZ OBRONY PRZED MANIPULACJĄ W REALIZACJI WŁASNEJ KARIERY				

1.	Rodzaje wpływu i ich użyteczność	8,00	1,00	6,00	2,00
2.	Rozpoznawanie obszarów o najwyższej opłacalności stosowania wpływu	8,00	2,00	6,00	2,00
3.	Metody i techniki skutecznego wpływu	8,00	2,00	6,00	2,00
4.	Skuteczna nautralizacja podstępów, nacisków i manipulacji	8,00	2,00	6,00	2,00
IV.	PSYCHOLOGIA UŻYCIA RELACJI W STRATEGII SUKCESU ZAWODOWEGO				
1.	Relacje dające wzrost sukcesów	8,00	1,00	6,00	2,00
2.	Struktura opłacalnych relacji	8,00	1,00	6,00	2,00
3.	Rozwiązywanie problemów w cennych relacjach	8,00	1,00	6,00	2,00
VI.	COACHING – PSYCHOLOGIA WSPIERANIA WARTOŚCIOWYCH OSIĄGNIĘĆ				
1.	Coaching jako metoda wsparcia	8,00	1,00	6,00	2,00
2.	Struktura interwencji coachingowych	8,00	1,00	6,00	2,00
3.	Trening sesji coachingowych	16,00	3,00	16,00	0,00
V.	PRAKTYKA REALIZACJI SUKCESU ZAWODOWEGO				0,00
1.	Problemy w realizacji atrakcyjnych celów	8,00	1,00	6,00	2,00
2.	Strategie przyspieszania osiągnięć	8,00	1,00	6,00	2,00
V.	GRY PSYCHOLOGICZNE W STRATEGIACH WZROSTU SUKCESÓW ZAWODOWYCH				
1.	Gry psychologiczne w strategiach wzrostu sukcesów zawodowych	8,00	2,00	5,00	3,00
VI.	PROJEKT				

1.	Seminarium projektowe	8,00	5,00	8,00	0,00
	FORMA ZALICZENIA				
	Test końcowy	1,00	0,50	1,00	0,00
	Egzamin końcowy	1,00	0,50	1,00	0,00
	Razem	162,0	31,0	129,0	33,00

Harmonogram

Liczba pozycji harmonogramu: 0

Przedmiot / temat	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin	Forma stacjonarna
Brak wyników.						

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	6 100,00 PLN
Podmiot uprawniony do zwolnienia z VAT na podstawie art. 43 ust. 1 ustawy o VAT	
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	6 100,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	37,65 PLN
Koszt osobogodziny netto	37,65 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: 5



1 z 5

Piotr Wiczkowski

Doświadczony menedżer z sukcesami w zarządzaniu sprzedażą detaliczną (w PKO BP oraz CDM PeKaO SA) oraz w sektorze ochrony zdrowia (jako Prezes Zarządu DCM Dolmed SA we Wrocławiu). Specjalizuje się w budowaniu efektywnych zespołów sprzedażowych i wdrażaniu nowoczesnych technologii w opiece zdrowotnej.

Brał udział w wielu zespołach kierujących projektami rozwojowymi kadry menedżerskiej oraz pracowników sprzedaży, a także w projektach poświęconych nowym modelom priceingowym. Inicjował i współtworzył nowe rozwiązania w zakresie zarządzania strukturami sprzedażowymi. Nadzorował wdrożenia w projektach związanych z jakością obsługi i budowania relacji z klientami, Brał udział i nadzorował wdrożenia w projektach związanych z jakością obsługi i budowaniem relacji z klientami.

Jako ekspert w dziedzinie nowoczesnych technologii w ochronie zdrowia, zainicjował i zorganizował konferencję Dolmed.Tech, która zyskała uznanie ekspertów z branży. Wśród jego ostatnich sukcesów należy wymienić uruchomienie Grupy Zakupowej dla jednostek ochrony zdrowia oraz stworzenie Centrum Diagnostyki Obrazowej w DCM Dolmed.

Aktualnie jest wykładowcą na Wyższej Szkole Administracji i Biznesu w Gdyni, Uniwersytecie WSB Merito oraz Wrocławskiej Akademii Biznesu w Naukach Stosowanych i prowadzi zajęcia dla studentów z zakresu zarządzania w ochronie zdrowia, zarządzania przedsiębiorstwami i negocjacji. Kwalifikacje zdobyte nie wcześniej niż 5 lat przed tą samą datą.



2 z 5

Barbara Mróz-Gorgoń

Specjalista

Kwalifikacje zdobyte nie wcześniej niż 5 lat przed tą samą datą.



3 z 5

Julita Ursyn-Szantyr

Specjalista

Kwalifikacje zdobyte nie wcześniej niż 5 lat przed tą samą datą.



4 z 5

Piotr Krysiak

Specjalista

Kwalifikacje zdobyte nie wcześniej niż 5 lat przed tą samą datą.



5 z 5

Adriana Tomusiak

Psycholog, psychotraumatolog, ekspert w zakresie przywództwa i zarządzania Adriana Tomusiak jest psychologiem oraz psychotraumatologiem, która w swojej pracy dydaktycznej i terapeutycznej łączy specjalistyczną wiedzę kliniczną z ponad dwudziestoletnim doświadczeniem w zarządzaniu wysokiego szczebla. Jej podejście opiera się na holistycznym spojrzeniu na człowieka, w którym precyzyjna diagnostyka spotyka się z autentyczną relacją opartą na zaufaniu i szacunku.

Doświadczenie i Kwalifikacje

Absolwentka Uniwersytetu SWPS w Sopocie, psychoonkolog oraz certyfikowany trener TUS. Swoje doświadczenie kliniczne zdobywała w renomowanych placówkach, m.in.:

- Dolnośląskim Centrum Leczenia Uzależnień w Czarnym Borze,
 - Centrum Zdrowia Psychicznego przy Dolnośląskim Centrum Zdrowia Psychicznego we Wrocławiu.
- Jednocześnie przez dwie dekady budowała karierę w sektorze bankowym i finansowym

Jako wykładowca i praktyk, Adriana Tomusiak koncentruje się na:

- Psychotraumatologii: skutecznym przetwarzaniu trudnych wspomnień i pracy z traumą.
- Diagnostyce psychologicznej: zaburzeniach osobowości, funkcjach poznawczych oraz spektrum autyzmu.
- Psychologii biznesu: przywództwie, zarządzaniu stresem, komunikacji interpersonalnej oraz budowaniu odporności psychicznej (rezyliencji) w organizacjach.
- Interwencji kryzysowej: wspieraniu młodzieży i dorosłych w sytuacjach przełomowych, stanach depresyjnych oraz lękowych.

Kwalifikacje zdobyte nie wcześniej niż 5 lat przed tą samą datą.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Liczba godzin w programie nauczania podana jest w godzinach dydaktycznych - 45 min. (162 godz. x 45 min. = 7290 min.)

W harmonogramie zajęć wykazano godziny zegarowe - 60 min. (7290 min. : 60 min. = 121,5 godz.)

Przerwy higieniczne wliczone są w harmonogram zajęć (121,5 godz. + 20 godz. = 141,5 godz.)

Materiały elektroniczne zamieszczane na moodlu/temsach.

Data zakończenia usługi to 27.06.2027, oznacza to, że obrona musi odbyć się najpóźniej w tym dniu.

* UWSB Merito w Gdańsku zastrzega sobie prawo do zmiany terminów zjazdów w tym przesunięcia terminu I zjazdu.

Warunki uczestnictwa

Szczegółowe informacje na temat rekrutacji znajdują się pod linkiem:

<https://www.merito.pl/gdansk/studia-i-szkolenia/studia-podyplomowe/zasady-rekrutacji>

Szczegóły kierunku dostępne pod linkiem:

<https://www.merito.pl/gdynia/studia-i-szkolenia/studia-podyplomowe/strategiczny-marketing-medyczny-i-komunikacja-w-ochronie#fragment-14457>

Warunki techniczne

Warunki techniczne uczestnictwa w zajęciach online

Wymagania minimalne:

- Posiadanie sprzętu elektronicznego z dostępem do Internetu o przepustowości co najmniej **5 Mb/s** (zalecane 10 Mb/s lub więcej dla stabilnego połączenia).
- Monitor lub ekran umożliwiający komfortowe uczestnictwo w zajęciach.
- Kamera internetowa.
- Mikrofon oraz głośniki lub słuchawki.

Sprzęt zalecany:

- Laptop lub komputer stacjonarny (rekomendowany dla pełnej funkcjonalności platformy).
- Stabilne połączenie internetowe (preferowane połączenie kablowe zamiast Wi-Fi).
- Słuchawki z mikrofonem w celu poprawy jakości dźwięku.

Oprogramowanie:

- Uczelnia zapewnia dostęp do platformy **Microsoft Teams** (na której realizowane są zajęcia w czasie rzeczywistym – „face to face”) przez czas realizacji studiów,
- Uczelnia zapewnia dostęp do pakietu **Microsoft Office 365**.

Adres

ul. Śląska 35/7
81-310 Gdynia
woj. pomorskie

Uniwersytet WSB Merito Gdynia znajduje się w centrum miasta, pomiędzy przystankami SKM Wzgórze św. Maksymiliana i Gdynia Główna, przy ul. Śląskiej 35/37 (obok stacji paliw Orlen).

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi
- Laboratorium komputerowe

Kontakt



Biuro Rekrutacji

E-mail rekrutacjasp@gdansk.merito.pl

Telefon (+48) 58 3502 075