



Uniwersytet WSB Merito w Poznaniu
Wydział Ekonomiczny w Szczecinie

Program studiów
Dla kierunku
„Marketing i sprzedaż”
Studia I Stopnia

Studia: stacjonarne/niestacjonarne
(wskazać formę lub formy studiów)

Profil: praktyczny
(ogólnoakademicki / praktyczny)

Rok akademicki 2023/2024

I. OGÓLNA CHARAKTERYSTYKA KIERUNKU STUDIÓW

nazwa kierunku studiów	MARKETING i SPRZEDAŻ	
Poziom kształcenia (studia pierwszego stopnia / studia drugiego stopnia / jednolite studia magisterskie)	Studia pierwszego stopnia	
Profil kształcenia	praktyczny	
Forma studiów stacjonarne/niestacjonarne	stacjonarne/niestacjonarne	
Czas trwania studiów (w semestrach)	6	
Łączna liczba punktów ECTS dla danej formy studiów.	180	
Łączna liczba godzin określona w programie studiów	Studia stacjonarne 3 219	Studia niestacjonarne 2 583
Tytuł zawodowy nadawany absolwentom	licencjat	
Wymiar praktyk zawodowych.	960 godzin	
Język prowadzenia studiów	polski	
Rok rozpoczęcia cyklu kształcenia	2023	

II. EFEKTY UCZENIA SIĘ

symbol efektu	opis efektów uczenia się dla absolwenta studiów I stopnia na kierunku MARKETING I SPRZEDAŻ	kod uniwersalnej charakterystyki poziomu drugiego dla kwalifikacji na poziomie VI
WIEDZA absolwent zna i rozumie		
MiS_I_W01	w zaawansowanym stopniu relacje i zależności zachodzące między organizacjami, podmiotami działającymi na rynku i instytucjami prowadzącymi działania marketingowe i sprzedażowe.	P6S_WK
MiS_I_W02	zagadnienia związane z typowymi instytucjami społecznymi (prawnymi, ekonomicznymi, politycznymi, kulturowymi) i ich wpływem na funkcjonowanie organizacji i prowadzenie działalności marketingowej i sprzedażowej.	P6S_WG
MiS_I_W03	specyfikę przedmiotową nauk społecznych w stopniu pozwalającym tę wiedzę stosować w działalności biznesowej.	P6S_WG, P6S_WK
MiS_I_W04	w stopniu podstawowym prawne uwarunkowania dotyczące odpowiedzialności za ochronę własności intelektualnej oraz praw autorskich.	P6S_WK
MiS_I_W05	współczesne technologie informacyjne i komunikacyjne używane tak w życiu społecznym, jak i zawodowym.	P6S_WK
MiS_I_W06	zagadnienia z zakresu wiedzy o człowieku i zachowaniach nabywców na rynku jako kluczowych elementach organizacji i życia gospodarczego.	P6S_WG
MiS_I_W07	pojęcie kultury organizacyjnej i jej wpływ na sprawność działalności zespołowej i indywidualnej.	P6S_WG, P6S_WK
MiS_I_W08	zaawansowane narzędzia komunikacji organizacji z rynkiem, szczególnie w zakresie marketingu i sprzedaży.	P6S_WG
MiS_I_W09	najważniejsze aspekty współczesnego życia gospodarczego, w tym zasady i uwarunkowania (np. finansowe) leżące u podstaw prowadzenia działalności biznesowej.	P6S_WK
MiS_I_W10	w zaawansowanym stopniu narzędzia i techniki budowania, koordynowania oraz efektywnego podtrzymywania relacji pomiędzy podmiotami rynkowymi.	P6S_WG
MiS_I_W11	zagadnienia z zakresu psychologii i socjologii oraz ich wpływ na zachowania nabywców na rynku.	P6S_WK
MiS_I_W12	w zaawansowanym stopniu metody badań rynkowych w poszczególnych obszarach działalności marketingowej przedsiębiorstwa, w szczególności badań klienta, produktu i jego jakości, komunikacji z otoczeniem.	P6S_WG
MiS_I_W13	zasady organizacji i działania poszczególnych obszarów marketingu i sprzedaży, ich specyfikę oraz zależności zachodzące między nimi, ze szczególnym uwzględnieniem działalności rynkowej przedsiębiorstw.	P6S_WK
MiS_I_W14	procedury pozwalające diagnozować i rozwiązywać problemy funkcjonowania organizacji, powstające w poszczególnych obszarach jej działania, w tym w obszarze procesów marketingowych i sprzedażowych.	P6S_WG, P6S_WK

MiS_I_W15	metody i techniki sprzedaży oraz budowania długookresowych relacji z klientem.	P6S_WG
MiS_I_W16	zasady oraz metody tworzenia planów marketingowych.	P6S_WG
UMIĘTNOŚCI absolwent potrafi		
MiS_I_U01	samodzielnie wyszukiwać, analizować, oceniać, wybierać i wykorzystywać informacje z szerokiego spektrum źródeł pisanych, w tym źródeł elektronicznych.	P6S_UW
MiS_I_U02	trafnie wybierać metody i procedury w celu wykonania praktycznych zadań, w szczególności tych związanych z planowaniem działalności marketingowej i sprzedażowej.	P6S_UW
MiS_I_U03	dobrać, wykorzystać oraz dokonać oceny skuteczności metod, technik i narzędzi służących do badania, opisu i praktycznej analizy stanu oraz kierunku zmian otoczenia rynkowego organizacji.	P6S_UW
MiS_I_U04	uczestniczyć w procesach podejmowania decyzji operacyjnych i taktycznych oraz ocenie proponowanych rozwiązań z zakresu działalności marketingowej i sprzedażowej.	P6S_UO
MiS_I_U05	posługiwać się technologiami informacyjnymi w celu gromadzenia, przetwarzania i analizowania danych.	P6S_UW
MiS_I_U06	diagnozować i rozwiązywać problemy związane z klasycznymi instrumentami marketingu i sprzedaży: produktem, ceną, dystrybucją, promocją i personelem.	P6S_UW
MiS_I_U07	prawidłowo posługiwać się normami i standardami (prawnymi, zawodowymi, etycznymi, jakościowymi i in.) w procesach marketingu i sprzedaży, w szczególności w obszarze komunikacji z otoczeniem oraz budowania relacji z klientem.	P6S_UW
MiS_I_U08	planować, uczestniczyć w debacie i realizować działania z zakresu komunikacji rynkowej prowadzone z wykorzystaniem tradycyjnych metod, jak i nowych technologii	P6S_UW P6S_UK
MiS_I_U09	analizować oraz poddawać ocenie wizerunek przedsiębiorstwa i oferowanych przez niego marek, a także projektować elementy systemu tożsamości organizacji.	P6S_UW
MiS_I_U10	posługiwać się normami i standardami w procesie zarządzania organizacją, szczególnie działającą w marketingu i sprzedaży.	P6S_UW
MiS_I_U11	komunikować się w języku obcym na poziomie B2 według Europejskiego Systemu Opisu Kształcenia Językowego.	P6S_UK
MiS_I_U12	organizować praktyczne działania organizacji, w szczególności dotyczące marketingu, handlu i negocjacji, z wykorzystaniem różnorodnych norm i reguł oraz standardowych metod i narzędzi.	P6S_UO
MiS_I_U13	wykorzystać wiedzę teoretyczną do szczegółowego opisu i praktycznego analizowania procesów i zjawisk gospodarczych przy podejmowaniu decyzji marketingowych i sprzedażowych.	P6S_UW P6S_UO
MiS_I_U14	analizować i oceniać przebieg zjawisk i procesów gospodarczych oraz przewidywać ich skutki.	P6S_UW
MiS_I_U15	wydajnie pracować w zespole i przyjmować w nim różne role wykazując się posiadaniem zdolności organizacyjnych.	P6S_UO
MiS_I_U16	umiejętnie organizować pracę własną i trafnie ustalać priorytety na drodze do wytyczonego celu zawodowego.	P6S_UO, P6S_UU

MiS_I_U17	samodzielnie planować swój rozwój i organizować swoje kształcenie się przez całe życie.	P6S_UU
MiS_I_U18	formułować problemy badawcze, dobrać metody i narzędzia ich rozwiązywania z wykorzystaniem wiedzy z dyscyplin nauki właściwych dla kierunku studiów.	P6S_UW
KOMPETENCJE SPOŁECZNE absolwent jest gotów do		
MiS_I_K01	dostrzeżenia ograniczonego zakresu własnej wiedzy i umiejętności oraz rozpoznawania potrzeby ciągłego uczenia się i stałego podnoszenia kompetencji zawodowych.	P6S_KK
MiS_I_K02	świadomego, etycznego realizowania działań na polu zawodowym, w tym wykonywania działalności biznesowej.	P6S_KO, P6S_KR
MiS_I_K03	działania w sposób przedsiębiorczy.	P6S_KO
MiS_I_K04	aktywnego i otwartego podchodzenia do działań handlowych oraz dbania o zadowolenie klienta i wizerunek przedsiębiorstwa.	P6S_KO P6S_KR
MiS_I_K05	prawidłowej identyfikacji i rozstrzygnięcia dylematów związanych z wykonywaniem zawodu, ze szczególnym naciskiem na działalność związaną z marketingiem i sprzedażą.	P6S_KO, P6S_KR
MiS_I_K06	brania odpowiedzialności za powierzone mu zadania.	P6S_KR
MiS_I_K07	czynnego uczestnictwa w przygotowaniu projektów społecznych i gospodarczych, uwzględniając ich aspekty prawne, ekonomiczne i polityczne.	P6S_KO

III. ZAJĘCIA LUB GRUPY ZAJĘĆ NIEZLAĘŻNIE OD FORMY PROWADZENIA WRAZ Z PRZYPISANIEM DO NICH EFEKTÓW UCZEANI SIĘ I TREŚCI PROGRAMOWYCH ZAPEWNIJĄCYCH UZYSKANIE EFEKTÓW

A) PRZYPISANIE EFEKTÓW UCZENIA SIĘ DO ZAJĘĆ LUB GRUPY ZAJĘĆ NIEZALEŻNIE OD FORMY ICH PROWADZENIA

SYMBOL EFEKTU	MIS_W01	MIS_W02	MIS_W03	MIS_W04	MIS_W05	MIS_W06	MIS_W07	MIS_W08	MIS_W09	MIS_W10	MIS_W11	MIS_W12	MIS_W13	MIS_W14	MIS_W15	MIS_W16	MIS_U01	MIS_U02	MIS_U03	MIS_U04	MIS_U05	MIS_U06	MIS_U07	MIS_U08	MIS_U09	MIS_U10	MIS_U11	MIS_U12	MIS_U13	MIS_U14	MIS_U15	MIS_U16	MIS_U17	MIS_U18	MIS_K01	MIS_K02	MIS_K03	MIS_K04	MIS_K05	MIS_K06	MIS_K07				
Podstawy marketingu							X		X		X	X			X						X	X	X					X	X	X			X		X										
Elementy socjologii			X								X																		X	X	X											X			
Podstawy komunikacji					X			X														X	X					X	X											X	X				
Podstawy psychologii			X								X												X											X					X	X					
Technologia informacyjna					X			X									X				X																	X	X	X					
Podstawy prawa		X	X	X																			X														X					X			
Podstawy zarządzania							X		X					X						X						X		X	X			X						X							
Podstawy ekonomii	X	X				X																								X							X	X				X			
Zarządzanie marką				X	X	X		X		X	X	X			X		X	X	X	X	X	X	X			X		X								X	X			X	X				
Środki i techniki sprzedaży				X	X	X		X		X	X	X			X		X	X	X	X	X	X	X			X		X									X	X			X	X			
Negocjacje w biznesie						X					X				X		X		X	X			X								X					X	X	X							
Komunikacja marketingowa				X	X	X		X		X		X	X		X		X		X	X		X	X					X	X							X	X	X					X		
Zachowania konsumentów						X				X	X				X	X	X		X			X		X				X	X						X	X							X		
Wprowadzenie na rynek pracy		X							X								X														X	X			X							X			
Metodyka projektu dyplomowego				X	X												X				X													X								X			
Nauka o organizacji	X	X					X		X			X		X						X						X		X	X	X						X					X	X			
Metody efektywnego uczenia się											X								X			X																					X		
Nowoczesne technologie w marketingu i sprzedaży					X			X					X										X												X			X					X		
Podstawy finansów		X							X													X																						X	
Psychologia marketingu i sprzedaży						X		X		X	X		X		X																											X	X		
Zarządzanie jakością							X		X			X											X				X															X	X		

SYMBOL EFEKTU	MIS_W01	MIS_W02	MIS_W03	MIS_W04	MIS_W05	MIS_W06	MIS_W07	MIS_W08	MIS_W09	MIS_W10	MIS_W11	MIS_W12	MIS_W13	MIS_W14	MIS_W15	MIS_W16	MIS_U01	MIS_U02	MIS_U03	MIS_U04	MIS_U05	MIS_U06	MIS_U07	MIS_U08	MIS_U09	MIS_U10	MIS_U11	MIS_U12	MIS_U13	MIS_U14	MIS_U15	MIS_U16	MIS_U17	MIS_U18	MIS_K01	MIS_K02	MIS_K03	MIS_K04	MIS_K05	MIS_K06	MIS_K07				
Zarządzanie projektami						X						X	X				X	X		X							X	X	X	X	X		X												
Badania marketingowe					X					X	X							X	X		X												X	X	X					X					
Język obcy																																													
Ochrona własności intelektualnej	X	X								X											X		X							X			X	X							X				
Różnice międzykulturowe					X	X	X			X									X		X		X		X					X			X			X	X								
Design Thinking	X				X			X					X						X		X							X	X	X					X		X				X				
BHP		X																					X																			X			
Praktyka zawodowa				X	X		X					X	X		X			X		X	X		X		X		X		X		X	X	X		X		X	X		X	X		X	X	
Seminarium dyplomowe			X	X	X												X	X	X		X							X			X	X		X	X	X							X		
Mechanizm rynków finansowych	X	X						X	X										X																				X						
Wywieranie wpływu i psychomanipulacje					X					X									X		X		X											X	X						X				
Sprzedaż w mediach społecznościowych				X	X					X				X					X		X			X													X	X							
Zarządzanie sektorem usług	X	X				X		X									X		X		X									X					X	X									
Merchandising					X					X				X								X			X					X						X							X		
Plan sprzedażowy	X								X								X	X	X		X	X		X		X			X	X						X	X								
Środki i techniki reklamy				X	X		X			X				X					X		X	X	X					X			X	X					X	X					X		
Psychologia reklamy i konsumenta					X					X				X					X		X			X										X		X									
Public relations						X	X			X													X					X			X				X	X								X	
Teoria i praktyka podejmowania decyzji			X		X					X	X								X	X											X				X	X									
Psychologia i socjologia nowych mediów		X		X	X	X				X													X	X						X	X								X				X		
Prawo autorskie	X	X								X											X		X							X					X	X								X	
Budowanie własnej marki w sieci			X		X					X	X												X	X	X						X	X			X	X				X					

SYMBOL EFEKTU	MIS_W01	MIS_W02	MIS_W03	MIS_W04	MIS_W05	MIS_W06	MIS_W07	MIS_W08	MIS_W09	MIS_W10	MIS_W11	MIS_W12	MIS_W13	MIS_W14	MIS_W15	MIS_W16	MIS_U01	MIS_U02	MIS_U03	MIS_U04	MIS_U05	MIS_U06	MIS_U07	MIS_U08	MIS_U09	MIS_U10	MIS_U11	MIS_U12	MIS_U13	MIS_U14	MIS_U15	MIS_U16	MIS_U17	MIS_U18	MIS_K01	MIS_K02	MIS_K03	MIS_K04	MIS_K05	MIS_K06	MIS_K07	
PRZEDMIOT																																										
Etyka dziennikarska i dziennikarstwo internetowe		X				X				X	X			X			X		X											X	X							X			X	
E - marketing i PR	X				X			X								X		X		X		X												X	X				X			
Tworzenie i obsługa witryn internetowych (Word Press)					X						X			X			X	X						Z							X					X					X	
Content marketing	X					X					X		X				X		X				X		X						X	X								X	X	
Social media i blogging				X	X			X		X				X			X		X		X		X	X											X			X	X		X	
Storrtelling i copywriting				X	X						X						X					X							X					X					X			
Marketing w wyszukiwarkach (SEO, PPC, Adwords)						X		X		X				X							X			X							X					X	X			X		
Trendy w content marketing	X					X					X		X				X		X				X		X						X	X							X	X		
Psychologia social media		X		X	X	X					X												X	X					X	X								X		X		
CM jako narzędzie budowania marki	X					X					X		X				X		X				X		X					X	X								X	X		
Tworzenie i obsługa witryn internetowych (Word Press)					X						X			X			X	X						Z							X									X		
Prawo autorskie	X	X									X										X		X							X											X	
Tworzenie treści multimedialnych	X					X					X		X				X		X				X		X						X	X								X	X	
Copywriting	X			X	X						X						X												X										X			
Storytelling		X		X	X						X						X												X										X			
Zarządzanie i obsługa social media oraz odpowiedzialne blogowanie				X	X			X		X				X			X		X		X		X													X			X	X		
Marketing w wyszukiwarkach (SEO, PPC, Adwords)						X		X		X				X							X			X							X						X	X		X		

SYMBOL EFEKTU	MIS_W01	MIS_W02	MIS_W03	MIS_W04	MIS_W05	MIS_W06	MIS_W07	MIS_W08	MIS_W09	MIS_W10	MIS_W11	MIS_W12	MIS_W13	MIS_W14	MIS_W15	MIS_W16	MIS_U01	MIS_U02	MIS_U03	MIS_U04	MIS_U05	MIS_U06	MIS_U07	MIS_U08	MIS_U09	MIS_U10	MIS_U11	MIS_U12	MIS_U13	MIS_U14	MIS_U15	MIS_U16	MIS_U17	MIS_U18	MIS_K01	MIS_K02	MIS_K03	MIS_K04	MIS_K05	MIS_K06	MIS_K07		
PRZEDMIOT																																											
Klient w sieci - Zarządzanie wizerunkiem i współpraca z klientem			X	X		X		X			X				X			X	X	X					X									X			X	X			X		
Modele biznesowe	X	X	X						X				X	X				X	X	X			X					X	X							X			X			X	
Analityka internetowa i planowanie kampanii w internecie						X		X		X				X				X					X													X		X	X		X		
Media konwergentne				X				X		X				X	X	X	X	X	X					X										X		X	X						
Marketing w wyszukiwarkach (SEO, PPC, Adwords)						X		X		X				X					X				X									X			X	X	X			X			
Budowa e-sklepu				X	X	X						X							X	X					X				X		X				X	X	X						
E-commerce	X					X		X					X		X				X	X			X					X		X						X	X		X				
E-mail marketing			X	X		X		X		X	X			X					X	X											X				X	X		X					
Media społecznościowe w zarządzaniu e-commerce	X			X	X	X		X		X	X				X		X					X														X		X	X			X	
Aspekty prawne e-commerce		X				X			X					X			X		X	X			X													X	X	X		X			
Marka korporacyjna	X		X	X	X		X				X	X										X	X	X	X	X										X		X				X	
Marka osobista			X		X				X	X							X		X					X							X	X						X					
Marka w social mediach			X		X			X	X	X													X	X	X						X	X				X	X	X				X	
Zarządzanie produktem	X	X					X		X							X		X									X										X	X					
Strategia komunikacji marki	X		X	X		X	X	X		X						X		X	X								X												X	X			X
Employer Branding	X					X	X		X					X							X	X					X	X		X						X	X	X				X	
Strategie brandingowe	X		X	X		X	X			X						X		X	X								X		X										X	X			X
Marketing dóbr luksusowych			X	X	X			X		X				X					X			X		X				X									X	X					
Storytelling i copywriting				X		X					X						X											X			X								X				
Tożsamość i wizerunek marki	X		X	X		X		X		X						X		X	X								X		X										X	X			X

SYMBOL EFEKTU	MIS_W01	MIS_W02	MIS_W03	MIS_W04	MIS_W05	MIS_W06	MIS_W07	MIS_W08	MIS_W09	MIS_W10	MIS_W11	MIS_W12	MIS_W13	MIS_W14	MIS_W15	MIS_W16	MIS_U01	MIS_U02	MIS_U03	MIS_U04	MIS_U05	MIS_U06	MIS_U07	MIS_U08	MIS_U09	MIS_U10	MIS_U11	MIS_U12	MIS_U13	MIS_U14	MIS_U15	MIS_U16	MIS_U17	MIS_U18	MIS_K01	MIS_K02	MIS_K03	MIS_K04	MIS_K05	MIS_K06	MIS_K07		
Event marketing	X	X											X				X						X					X		X					X	X		X	X				
Customer Experience w budowaniu marki						X					X		X		X					X		X			X										X		X			X			
Kreowanie doświadczeń w e-commerce	X					X					X		X		X					X			X						X		X	X	X			X		X	X	X			
Customer Experience w mediach społecznościowych					X			X		X	X			X			X			X		X			X									X			X				X		
Społeczne i humanistyczne tendencje w marketingu	X		X			X	X								X					X			X						X		X				X	X			X				
Klient i jego rola w biznesie	X					X	X								X					X			X		X										X	X			X				
Strategie zarządzania doświadczeniami klientów	X				X	X	X				X									X		X	X	X						X					X		X	X				X	
Kanały komunikacji w marketingu doświadczeń			X		X			X		X							X			X			X		X										X		X	X				X	
Customer Experience produktów niematerialnych i produktów społecznych			X		X	X		X			X									X		X		X							X			X	X				X			X	
Marketing sensoryczny					X	X					X						X		X				X						X						X					X		X	

IV. PROGRAM STUDIÓW

W ramach studiów I stopnia na kierunku Marketing i sprzedaż oferowane są następujące specjalności:

- Strategie i techniki sprzedaży
- E-marketing
- Content marketing - tworzenie treści marketingowych
- E-handel i sprzedaż w nowych mediach
- Zarządzanie marką
- Customer experience – zarządzanie doświadczeniami klientów

A) PRZYPORZĄDKOWANIE KIERUNKU STUDIÓW DO DYSYCYPLIN NAUKOWYCH

L.p.	Dyscypliny naukowe	% PUNKTÓW ECTS
1.	Nauki o zarządzaniu i jakości	68,3
2.	Ekonomia i finanse	16,1
3.	Nauki o komunikacji społecznej i mediach	15,6

B) PODSTAWOWE WSKAŹNIKI ECTS OKREŚLONE DLA PROGRAMU STUDIÓW

Nazwa wskaźnika	Liczba punktów ECTS/Liczba godzin
Łączna liczba punktów ECTS, jaką student musi uzyskać w ramach zajęć prowadzonych z bezpośrednim udziałem nauczycieli akademickich lub innych osób prowadzących zajęcia	STUDIA STACJONARNE 98,6
	STUDIA NIESTACJONARNE 75,7
Łączna liczba punktów ECTS przyporządkowana zajęciom kształtującym umiejętności praktyczne	STUDIA STACJONARNE 101,4
	STUDIA NIESTACJONARNE 90,0
Łączna liczba punktów ECTS, jaką student musi uzyskać w ramach zajęć z dziedziny nauk humanistycznych lub nauk społecznych – w przypadku kierunków studiów przyporządkowanych do dyscyplin w ramach dziedzin innych niż odpowiednio nauki humanistyczne lub nauki społeczne	6

Łączna liczba punktów ECTS przyporządkowana zajęciom do wyboru	99
Łączna liczba punktów ECTS przyporządkowana praktykom zawodowym	38

C) WYMIAR, ZASADY I FORMY ODBYWANIA PRAKTYK ZAWODOWYCH

Praktyki zawodowe są integralną częścią procesu dydaktycznego, co zgodnie z wymaganiami programowymi dla studiów I stopnia, jest odzwierciedleniem ich zawodowego charakteru. Zgodnie z obowiązującym regulaminem studiów Wyższej Szkoły Bankowej w Poznaniu, Wydziału Ekonomicznego w Szczecinie, praktyki zawodowe są obowiązkowe (są przedmiotem).

• Wymiar praktyk zawodowych

Szczegóły związane z odbywaniem praktyk określa Dziekan Wydziału. Dla kierunku Marketing i sprzedaż I stopnia przewidziane są następujące regulacje: student ma możliwość realizacji praktyki w trakcie całego przebiegu studiów, już od pierwszego roku studiów. Od roku akademickiego 2019/20, zgodnie z regulacjami ustawy Prawo o szkolnictwie wyższym i nauce z dn. 20 lipca 2018, obowiązujący wymiar godzin praktyk na studiach pierwszego stopnia wynosi: 6 miesięcy/24 tygodnie/960 godzin.

• Zasady i formy odbywania praktyk zawodowych

- 1) Biuro Karier i Praktyk (dalej: BKiP) jest organizatorem i koordynatorem praktyki zawodowej dla studentów studiów I i II stopnia;
- 2) BKiP wspiera studenta i doradza w zakresie poszukiwania miejsca praktyk;
- 3) BKiP prowadzi monitoring realizowanych praktyk;
- 4) Student ma możliwość zorganizowania praktyki:
 - a) za pośrednictwem BKiP,
 - b) samodzielnie.
- 5) Jeżeli student chce zorganizować praktykę **za pośrednictwem Biura Karier i Praktyk**, zobowiązany jest do:
 - a) wypełnienia deklaracji udostępnionej w Extranecie w wersji elektronicznej lub osobiście w Biurze Karier i Praktyk w wersji papierowej w terminie określonym przez Biuro Karier i Praktyk, nie później niż na 2 tygodnie przed terminem rozpoczęcia praktyk,
 - b) dostarczenia do Biura Karier i Praktyk CV w wersji papierowej lub elektronicznej.
- 6) Jeżeli student chce zorganizować praktykę **samodzielnie**, zobowiązany jest do wypełnienia deklaracji w wersji elektronicznej lub papierowej potwierdzonej przez praktykodawcę w terminie określonym przez Biuro Karier i Praktyk, jednak nie później niż na 2 tygodnie przed terminem rozpoczęcia praktyk.
- 7) Miejsce odbywania praktyki zatwierdza opiekun merytoryczny praktyk wyznaczony przez Dziekana Wydziału. Opiekun merytoryczny w razie wątpliwości co do miejsca odbywania praktyk przeprowadza szczegółową rozmowę ze studentem i opiekunem wyznaczonym ze strony firmy odnośnie kryteriów jakościowych doboru miejsca odbywania praktyk przez studenta oraz infrastruktury i wyposażenia miejsca odbywanych praktyk.
- 8) Po otrzymaniu przez studenta pozytywnej oceny dot. miejsca praktyki zawodowej przez opiekuna merytorycznego, BKiP przygotowuje dokumentację kierującą na praktykę zawodową.
- 9) Praktyka jest realizowana zgodnie z programem praktyk dla danego kierunku studiów.
- 10) Uczelnia nie pokrywa kosztów związanych z praktykami (np. ubezpieczenie NNW, OC, dojazdu, noclegu).
- 11) Student zobowiązany jest do rozliczenia praktyki zawodowej zgodnie z regulaminem praktyk w ciągu dwóch tygodni od dnia zakończenia praktyki zawodowej.

- 12) Dokumentacja z odbytej praktyki podlega ocenie formalnej przez BKiP oraz ocenie merytorycznej przez opiekuna kierunku.
- 13) Opiekun merytoryczny praktyk na podstawie dzienniczka praktyk oraz oceny opiekuna praktyk u praktykodawcy weryfikuje, czy student osiągnął zakładane efekty uczenia się i na tej podstawie zalicza praktykę zawodową.
- 14) Decyzję końcową o zaliczeniu praktyki zawodowej podejmuje Dziekan Wydziału.
- 15) Zaliczenie przez studenta praktyki w pełnym wymiarze jest warunkiem dopuszczenia studenta do egzaminu dyplomowego.

Zasady zaliczania praktyk na podstawie aktywności zawodowej i potwierdzonych efektów uczenia się.

- 1) Na pisemny wniosek student może ubiegać się o częściowe lub całkowite zaliczenie praktyk na podstawie wykonywanej pracy zawodowej trwającej minimum:
 - a) 3 miesiące zatrudnienia (dotyczy studentów, którzy rozpoczęli studia do 30 września 2019 r. oraz wszystkich studentów studiów II stopnia),
 - b) 6 miesięcy zatrudnienia (dotyczy studentów studiów I stopnia, którzy rozpoczęli studia po 01 października 2019 r.).
- 2) O wymiarze zaliczenia praktyk w całości lub części na podstawie wykonywanej pracy zawodowej decyduje Dziekan na podstawie złożonej dokumentacji. Decyzja jest podejmowana w przeciągu 2 tygodni od momentu złożenia w BKiP kompletnej dokumentacji. Przy ustaleniu zmniejszonego wymiaru praktyk brany jest pod uwagę staż pracy oraz jej zgodność z kierunkiem studiów lub specjalnością.
- 3) O zaliczenie praktyk może ubiegać się student, który:
 - a) wykonuje lub wykonywał pracę bądź odbywał staż - w tym przypadku do wniosku należy dołączyć aktualne zaświadczenie o zatrudnieniu lub świadectwo pracy wraz z zakresem obowiązków oraz z potwierdzeniem realizacji efektów uczenia się w wykonywanej pracy zawodowej,
 - b) pracuje (współpracuje) lub pracował (współpracował) w ramach własnej działalności gospodarczej – w tym przypadku do wniosku należy dołączyć zaświadczenie o prowadzeniu działalności gospodarczej wraz z potwierdzeniem realizacji efektów uczenia się w wykonywanej pracy zawodowej oraz aktualny wydruk Centralnej Ewidencji Informacji o Działalności Gospodarczej (CEIDG), Biuro Karier i Praktyk umawia studenta na rozmowę z opiekunem merytorycznym praktyk w celu potwierdzenia efektów uczenia się przez opiekuna merytorycznego. W trakcie spotkania, opiekun merytoryczny wypełnia formularz w którym zatwierdza zaliczenie praktyk i efektów uczenia się na podstawie rozmowy i dokumentacji przedstawionej przez studenta.
 - c) wykonuje lub wykonywał inne aktywności zawodowe - w tym przypadku do wniosku należy dołączyć dokument potwierdzający aktywność zawodową (np. referencje, zaświadczenie) oraz potwierdzenie realizacji efektów uczenia się w wykonywanej aktywności zawodowej podpisane przez uprawnioną do tego osobę Studentom będącym pracownikami służb mundurowych w uzasadnionych przypadkach związanych z koniecznością zachowania poufności informacji Dziekan może zaliczyć praktykę bez przekładania wszystkich lub części wymaganych dokumentów.
- 4) W przypadku częściowego zaliczenia praktyk student ma obowiązek zaliczenia pozostałej części zgodnie z programem praktyk, co jest warunkiem dopuszczania studenta do egzaminu dyplomowego.
- 5) W przypadku studentów I stopnia, gdzie wymiar praktyk wynosi 960 godzin, student może wnioskować o zaliczenie częściowe w wymiarze 160 godzin (1 miesiąc) co daje możliwość zaliczenia podstawowych modułów z programu praktyk jakkolwiek aktywnością zawodową. Natomiast 800 godzin należy zrealizować zgodnie z kierunkiem studiów tak, aby student osiągnął efekty uczenia się założone w modułach programowych praktyk.

D) SPOSOBY WERYFIKACJI OCENY EFEKTÓW UCZENIA SIĘ OSIĄGANÝCH PRZEZ STUDENTA W TRAKCIE CAŁEGO CYKLU KSZTAŁCENIA

Walidacja efektów uczenia się założonych w programie studiów, uszczegółowionych w kartach przedmiotu poprzez przedmiotowe efekty uczenia się, dotyczy trzech obszarów: wiedzy, umiejętności i kompetencji społecznych. Niektóre z metod weryfikacji efektów uczenia się pozwalają na ocenę w więcej niż jednym obszarze.

Metody weryfikacji oceny efektów uczenia się:

Kategoria	Wiedza	Umiejętności	Kompetencje społeczne
Metody:	<ul style="list-style-type: none"> - Egzamin y ustne – standaryzowane - Egzamin y pisemne – pytania otwarte, testy jedno –, bądź wielokrotnego wyboru, tekst z lukami, mini – testy, zadania, zadania rachunkowe - Ocena prac pisemnych, indywidualnych lub zespołowych, np.: projekty, scenariusze działań, analizy przypadku, symulacje procesów, recenzje artykułów - Ocena prezentacji projektu zespołowego lub indywidualnego w oparciu o prezentacje multimedialne, scenariusze, symulacje etc. 	<ul style="list-style-type: none"> - Egzamin y ustne i pisemne - Obserwacja wykonania zadania lub projektu indywidualnego lub zespołowego - Ocena pracy indywidualnej lub zespołowej podczas zajęć - Ocena aktywności podczas działań praktycznych - Ocena prezentacji/projektu - Obserwacja i analiza prac lub innych wyników działań studenckich 	<ul style="list-style-type: none"> - Obserwacja i analiza projektów lub zadań pod kątem gotowości do podejmowania działań zgodnych ze wskazanymi kompetencjami społecznymi, - Obserwacja zachowań i kompetencji społecznych podczas działań praktycznych - Samoocena - Ocena aktywności poza zajęciami – udział w kołach zainteresowań, konferencjach naukowych, konkursach, projektach

Wskazane metody weryfikacji wykorzystywane są również w trybie zdalnym.

E) PLANY STUDIÓW

Plan studiów w UWSBM w Poznaniu Wydział Ekonomiczny w Szczecinie
Studia niestacjonarne - I stopnia – **Marketing i Sprzedaż (od naboru 2023/2024)**

Lp	Przedmiot	Ilość godzin	Rok I										Rok II										Rok III															
			Sem. 1					Sem. 2					Sem. 3					Sem. 4					Sem. 5					Sem. 6										
			W	Ć	L	P	E	ECTS	W	Ć	L	P	E	ECTS	W	Ć	L	P	E	ECTS	W	Ć	L	P	E	ECTS	W	Ć	L	P	E	ECTS						
1	Podstawy zarządzania	38		6z			32	3																														
2	Podstawy ekonomii	38		6z			32	3																														
3	Podstawy marketingu	55	24E	21z		10		5																														
4	Podstawy psychologii	15	15E					2																														
5	Podstawy prawa	25	15E			10	2																															
6	Środki i techniki sprzedaży	59	18E	21z		20		4																														
7	BHP	4					4zz	0																														
8	Metody efektywnego uczenia się	12	12z					1																														
9	Podstawy finansów	68					18E	18z		25	7	4																										
10	Technologia informacyjna	22							6z		16	3																										
11	Elementy socjologii	30					15z				15	3																										
12	Podstawy komunikacji	28						18z		10		3																										
13	Zarządzanie marką	51E					18E	18z		15		4																										
14	Zachowania konsumentów	66					18E	18z		20	10	4																										
15	Ochrona własności intelektualnej	27											12z				15	2																				
16	Nowoczesne technologie w marketingu i sprzedaży	48											15E	18z		15		4																				
17	Psychologia marketingu i sprzedaży	21											21E					3																				
18	Zarządzanie projektami	51											18E	18z		15		4																				
19	Badania marketingowe	46											18E	18z		10		5																				
20	Język obcy	90												15z				30	3																			
21	Zarządzanie jakością	38																6z		32	3																	
22	Negocjacje w biznesie	46															18E	18z		10		4																
23	Komunikacja marketingowa	51															18E	18z		15		4																
24	Metodyka projektu dyplomowego	12																12z				1																
25	Wyzwania rynku pracy	20																4z			16	1																
26	Nauka o organizacji	51																			18E	18z		15		4												
27	Cultural Differences	26																			6z			20	3													
28	Design Thinking	26																									6z			20	2							
29	przedmioty specjalnościowe	509															36	30		40		8	66	54		80	16	18	105	80	16							
30	Seminarium dyplomowe	50																10zz			4		20zz		5		20zz				6							
31	Praktyka zawodowa	960																						480		19		480zz				19						
RAZEM		2583	84	54	0	30	78	20	69	72	6	70	48	21	84	69	0	40	45	21	72	113	0	65	78	28	84	578	0	95	20	47	18	611	0	80	20	43
RAZEM w semestrze (bez praktyk)		1623	246					265					238					328					297					249										
ECTS w semestrze		180	20					21					21					28					47					43										
RAZEM godziny kontaktowe w semestrze (bez praktyk)		954	138					147					153					185					182					149										

Plan studiów w UWSBM w Poznaniu Wydział Ekonomiczny w Szczecinie

Studia niestacjonarne - I stopnia – **Marketing i Sprzedaż (od naboru 2023/2024)**

specjalność: **Strategie i techniki sprzedaży**

L.p.	Przedmiot	Rok II						Rok III											
		Sem. 4						Sem. 5						Sem. 6					
		W	Ć	L	P	E	ECTS	W	Ć	L	P	E	ECTS	W	Ć	L	P	E	ECTS
1	Mechanizmy rynków finansowych	18E	15z		20		4												
2	Public relations	18E	15z		20		4												
3	Zarządzanie sektorem usług							18E	12z		20		4						
4	Teoria i praktyka podejmowania decyzji							18E	12z		20		4						
5	Plan sprzedażowy							15E	15z		20		4						
6	Środki i techniki reklamy							15E	15z		20		4						
7	Merchandising														30z		20		4
8	Psychologia reklamy i konsumenta													18E	15z		20		4
9	Wywieranie wpływu i psychomanipulacje														30z		20		4
10	Sprzedaż w mediach społecznościowych														30z		20		4
	RAZEM	36	30	0	40	0	8	66	54	0	80	0	16	18	105	0	80	0	16
	RAZEM w semestrze	106						200						203					
	ECTS w semestrze	8						16						16					
	RAZEM godziny kontaktowe w semestrze	66						120						123					

Plan studiów w UWSBM w Poznaniu Wydział Ekonomiczny w Szczecinie

Studia niestacjonarne - I stopnia – **Marketing i Sprzedaż (od naboru 2023/2024)**

specjalność: E-marketing

L.p.	Przedmiot	Rok II						Rok III											
		Sem. 4						Sem. 5						Sem. 6					
		W	Ć	L	P	E	ECTS	W	Ć	L	P	E	ECTS	W	Ć	L	P	E	ECTS
1	Psychologia i socjologia nowych mediów	18E	15z		20		4												
2	Prawo autorskie	18E	15z		20		4												
3	Budowanie własnej marki w sieci							18E	12z		20		4						
4	Etyka dziennikarska i dziennikarstwo internetowe							18E	12z		20		4						
5	E - marketing i PR							15E	15z		20		4						
6	Tworzenie i obsługa witryn internetowych (Word Press)							15E		15z	20		4						
7	Content marketing														30z		20		4
8	Social media i blogging														30z		20		4
9	Storrytelling i copywriting														30z		20		4
10	Marketing w wyszukiwarkach (SEO, PPC, Adwords)													18E		15z	20		4
	RAZEM	36	30	0	40	0	8	66	39	15	80	0	16	18	90	15	80	0	16
	RAZEM w semestrze	106						200						203					
	ECTS w semestrze	8						16						16					
	RAZEM godziny kontaktowe w semestrze	66						120						123					

Plan studiów w UWSBM w Poznaniu Wydział Ekonomiczny w Szczecinie

Studia niestacjonarne - I stopnia – **Marketing i Sprzedaż (od naboru 2023/2024)**

specjalność: Content marketing - tworzenie treści marketingowych

L.p.	Przedmiot	Rok II						Rok III											
		Sem. 4						Sem. 5						Sem. 6					
		W	Ć	L	P	E	ECTS	W	Ć	L	P	E	ECTS	W	Ć	L	P	E	ECTS
1	Trendy w content marketing	18E	15z		20		4												
2	Psychologia social media	18E	15z		20		4												
3	CM jako narzędzie budowania marki							18E	12z		20		4						
4	Tworzenie i obsługa witryn internetowych (Word Press)							15E		15z	20		4						
5	Prawo autorskie							18E	12z		20		4						
6	Tworzenie treści multimedialnych							15E	15z		20		4						
7	Copywriting														30z		20		4
8	Storytelling														30z		20		4
9	Zarządzanie i obsługa social media oraz odpowiedzialne blogowanie														30z		20		4
10	Marketing w wyszukiwarkach (SEO, PPC, Adwords)													18E		15z	20		4
	RAZEM	36	30	0	40	0	8	66	39	15	80	0	16	18	90	15	80	0	16
	RAZEM w semestrze	106						200						203					
	ECTS w semestrze	8						16						16					
	RAZEM godziny kontaktowe w semestrze	66						120						123					

Plan studiów w UWSBM w Poznaniu Wydział Ekonomiczny w Szczecinie

Studia niestacjonarne - I stopnia – **Marketing i Sprzedaż (od naboru 2023/2024)**

specjalność: **E-handel i sprzedaż w nowych mediach**

L.p.	Przedmiot	Rok II						Rok III											
		Sem. 4						Sem. 5						Sem. 6					
		W	Ć	L	P	E	ECTS	W	Ć	L	P	E	ECTS	W	Ć	L	P	E	ECTS
1	Klient w sieci - Zarządzanie wizerunkiem i współpraca z klientem	18E	15z		20		4												
2	Modele biznesowe	18E	15z		20		4												
3	Analityka internetowa i planowanie kampanii w internecie							18E		12z	20		4						
4	Media konwergentne							15E	15z		20		4						
5	Marketing w wyszukiwarkach (SEO, PPC, Adwords)							18E		12z	20		4						
6	Budowa e-sklepu							15E		15z	20		4						
7	E-commerce														30z		20		4
8	E-mail marketing															30z	20		4
9	Media społecznościowe w zarządzaniu e-commerce														30z		20		4
10	Aspekty prawne e-commerce													18E	15z		20		4
	RAZEM	36	30	0	40	0	8	66	15	39	80	0	16	18	75	30	80	0	16
	RAZEM w semestrze	106						200						203					
	ECTS w semestrze	8						16						16					
	RAZEM godziny kontaktowe w semestrze	66						120						123					

Plan studiów w UWSBM w Poznaniu Wydział Ekonomiczny w Szczecinie

Studia niestacjonarne - I stopnia – Marketing i Sprzedaż (od naboru 2023/2024)

specjalność: Zarządzanie marką

L.p.	Przedmiot	Rok II						Rok III											
		Sem. 4						Sem. 5						Sem. 6					
		W	Ć	L	P	E	ECTS	W	Ć	L	P	E	ECTS	W	Ć	L	P	E	ECTS
1	Marka korporacyjna	18E	15z		20		4												
2	Marka osobista	18E	15z		20		4												
3	Marka w social mediach							18E	12z		20		4						
4	Zarządzanie produktem							15E	15z		20		4						
5	Strategia komunikacji marki							18E	12z		20		4						
6	Employer Branding							15E	15z		20		4						
7	Strategie brandingowe														30z		20		4
8	Marketing dóbr luksusowych														30z		20		4
9	Storytelling i copywriting														30z		20		4
10	Tożsamość i wizerunek marki													18E	15z		20		4
	RAZEM	36	30	0	40	0	8	66	54	0	80	0	16	18	105	0	80	0	16
	RAZEM w semestrze	106						200						203					
	ECTS w semestrze	8						16						16					
	RAZEM godziny kontaktowe w semestrze	66						120						123					

Plan studiów w UWSBM w Poznaniu Wydział Ekonomiczny w Szczecinie

Studia niestacjonarne - I stopnia – **Marketing i Sprzedaż (od naboru 2023/2024)**

specjalność: Customer Experience - zarządzanie doświadczeniami klientów

L.p.	Przedmiot	Rok II						Rok III											
		Sem. 4						Sem. 5						Sem. 6					
		W	Ć	L	P	E	ECTS	W	Ć	L	P	E	ECTS	W	Ć	L	P	E	ECTS
1	Event marketing	18E	15z		20		4												
2	Customer Experience w budowaniu marki	18E	15z		20		4												
3	Kreowanie doświadczeń w e-commerce							15E	15z		20		4						
4	Customer Experience w mediach społecznościowych							15E	15z		20		4						
5	Spoleczne i humanistyczne tendencje w marketingu							18E	12z		20		4						
6	Klient i jego rola w biznesie							18E	12z		20		4						
7	Strategie zarządzania doświadczeniami klientów														30z		20		4
8	Kanały komunikacji w marketingu doświadczeń														30z		20		4
9	Customer Experience produktów niematerialnych i projektów społecznych														30z		20		4
10	Marketing sensoryczny													18E	15z		20		4
	RAZEM	36	30	0	40	0	8	66	54	0	80	0	16	18	105	0	80	0	16
	RAZEM w semestrze	106						200						203					
	ECTS w semestrze	8						16						16					
	RAZEM godziny kontaktowe w semestrze	66						120						123					

Plan studiów w UWSBM w Poznaniu Wydział Ekonomiczny w Szczecinie
Studia stacjonarne - I stopnia – Marketing i Sprzedaż (od naboru 2023/2024)

Lp	Przedmiot	Ilość godzin	Rok I										Rok II										Rok III															
			Sem. 1					Sem. 2					Sem. 3					Sem. 4					Sem. 5					Sem. 6										
			W	Ć	L	P	E	ECTS	W	Ć	L	P	E	ECTS	W	Ć	L	P	E	ECTS	W	Ć	L	P	E	ECTS	W	Ć	L	P	E	ECTS						
1	Podstawy zarządzania	38		6z			32	3																														
2	Podstawy ekonomii	38		6z			32	3																														
3	Podstawy marketingu	76	36E	30z			10																															
4	Podstawy psychologii	20	20E																																			
5	Podstawy prawa	30	20E					10																														
6	Środki i techniki sprzedaży	76	30E	26z			20																															
7	BHP	4						4zz																														
8	Metody efektywnego uczenia się	20	20z																																			
9	Podstawy finansów	98								36E	30z		25	7	4																							
10	Technologia informacyjna	22										6z			16	3																						
11	Elementy socjologii	43								28z					15	3																						
12	Podstawy komunikacji	40									30z			10		3																						
13	Zarządzanie marką	81E								36E	30z			15		4																						
14	Zachowania konsumentów	94								36E	28z			20	10	4																						
15	Ochrona własności intelektualnej	35																20z					15	2														
16	Nowoczesne technologie w marketingu i sprzedaży	75																30E	30z			15		4														
17	Psychologia marketingu i sprzedaży	36																36E						3														
18	Zarządzanie projektami	71																30E	26z			15		4														
19	Badania marketingowe	70																30E	30z			10		5														
20	Język obcy	90																15z					30	3														
21	Zarządzanie jakością	38																					6z		32	3												
22	Negocjacje w biznesie	76																	36E	30z			10		4													
23	Komunikacja marketingowa	81																	36E	30z			15		4													
24	Metodyka projektu dyplomowego	20																					20z		1													
25	Wyzwania rynku pracy	22																					6z		16	1												
26	Nauka o organizacji	81																					36E	30z		15		4										
27	Cultural Differences	26																						6z			20	3										
28	Design Thinking	26																												6z				20	2			
29	przedmioty specjalnościowe	722																60	52	0	40	0	8	112	92	0	80	0	16	30	176	0	80	0	16			
30	Seminarium dyplomowe	50																					10zz		4		20zz			5		20zz			6			
31	Praktyka zawodowa	960																							480				19		480zz				19			
32	Wychowanie fizyczne - zajęcia fakultatywne	60												30zz			0						30zz															
RAZEM		3219	126	68	0	30	78	20	136	118	6	70	48	21	146	131	0	40	45	21	132	199	0	65	78	28	148	628	0	95	20	47	30	682	0	80	20	43
RAZEM w semestrze (bez praktyk)		2259				302						378					362						474			411						332						
ECTS w semestrze		180				20						21					21						28			47						43						
RAZEM godziny kontaktowe w semestrze (bez praktyk)		1590				194						260					277						331			296						232						

Plan studiów w UWSBM w Poznaniu Wydział Ekonomiczny w Szczecinie

Studia stacjonarne - I stopnia – **Marketing i Sprzedaż (od naboru 2023/2024)**

specjalność: **Strategie i techniki sprzedaży**

L.p.	Przedmiot	Rok II						Rok III											
		Sem. 4						Sem. 5						Sem. 6					
		W	Ć	L	P	E	ECTS	W	Ć	L	P	E	ECTS	W	Ć	L	P	E	ECTS
1	Mechanizmy rynków finansowych	30E	26z		20		4												
2	Public relations	30E	26z		20		4												
3	Zarządzanie sektorem usług							30E	20z		20		4						
4	Teoria i praktyka podejmowania decyzji							30E	20z		20		4						
5	Plan sprzedażowy							26E	26z		20		4						
6	Środki i techniki reklamy							26E	26z		20		4						
7	Merchandising														50z		20		4
8	Psychologia reklamy i konsumenta													30E	26z		20		4
9	Wywieranie wpływu i psychomanipulacje														50z		20		4
10	Sprzedaż w mediach społecznościowych														50z		20		4
	RAZEM	60	52	0	40	0	8	112	92	0	80	0	16	30	176	0	80	0	16
	RAZEM w semestrze	152						284						286					
	ECTS w semestrze	8						16						16					
	RAZEM godziny kontaktowe w semestrze	112						204						206					

Plan studiów w UWSBM w Poznaniu Wydział Ekonomiczny w Szczecinie

Studia stacjonarne - I stopnia – **Marketing i Sprzedaż (od naboru 2023/2024)**

specjalność: E-marketing

L.p.	Przedmiot	Rok II						Rok III											
		Sem. 4						Sem. 5						Sem. 6					
		W	Ć	L	P	E	ECTS	W	Ć	L	P	E	ECTS	W	Ć	L	P	E	ECTS
1	Psychologia i socjologia nowych mediów	30E	26z		20		4												
2	Prawo autorskie	30E	26z		20		4												
3	Budowanie własnej marki w sieci							30E	20z		20		4						
4	Etyka dziennikarska i dziennikarstwo internetowe							30E	20z		20		4						
5	E - marketing i PR							26E	26z		20		4						
6	Tworzenie i obsługa witryn internetowych (Word Press)							26E		26z	20		4						
7	Content marketing														50z		20		4
8	Social media i blogging														50z		20		4
9	Storrytelling i copywriting														50z		20		4
10	Marketing w wyszukiwarkach (SEO, PPC, Adwords)													30E		26z	20		4
	RAZEM	60	52	0	40	0	8	112	66	26	80	0	16	30	150	26	80	0	16
	RAZEM w semestrze	152						284						286					
	ECTS w semestrze	8						16						16					
	RAZEM godziny kontaktowe w semestrze	112						204						206					

Plan studiów w UWSBM w Poznaniu Wydział Ekonomiczny w Szczecinie

Studia stacjonarne - I stopnia – **Marketing i Sprzedaż (od naboru 2023/2024)**

specjalność: Content marketing - tworzenie treści marketingowych

L.p.	Przedmiot	Rok II						Rok III											
		Sem. 4						Sem. 5						Sem. 6					
		W	Ć	L	P	E	ECTS	W	Ć	L	P	E	ECTS	W	Ć	L	P	E	ECTS
1	Trendy w content marketing	30E	26z		20		4												
2	Psychologia social media	30E	26z		20		4												
3	CM jako narzędzie budowania marki							30E	20z		20		4						
4	Tworzenie i obsługa witryn internetowych (Word Press)							26E		26z	20		4						
5	Prawo autorskie							30E	20z		20		4						
6	Tworzenie treści multimedialnych							26E	26z		20		4						
7	Copywriting														50z		20		4
8	Storytelling														50z		20		4
9	Zarządzanie i obsługa social media oraz odpowiedzialne blogowanie														50z		20		4
10	Marketing w wyszukiwarkach (SEO, PPC, Adwords)													30E		26z	20		4
	RAZEM	60	52	0	40	0	8	112	66	26	80	0	16	30E	150	26	80	0	16
	RAZEM w semestrze	152						284						286					
	ECTS w semestrze	8						16						16					
	RAZEM godziny kontaktowe w semestrze	112						204						206					

Plan studiów w UWSBM w Poznaniu Wydział Ekonomiczny w Szczecinie

Studia stacjonarne - I stopnia – **Marketing i Sprzedaż (od naboru 2023/2024)**

specjalność: **E-handel i sprzedaż w nowych mediach**

L.p.	Przedmiot	Rok II						Rok III											
		Sem. 4						Sem. 5						Sem. 6					
		W	Ć	L	P	E	ECTS	W	Ć	L	P	E	ECTS	W	Ć	L	P	E	ECTS
1	Klient w sieci - Zarządzanie wizerunkiem i współpraca z klientem	30E	26z		20		4												
2	Modele biznesowe	30E	26z		20		4												
3	Analityka internetowa i planowanie kampanii w internecie							30E		20z	20		4						
4	Media konwergentne							26E	26z		20		4						
5	Marketing w wyszukiwarkach (SEO, PPC, Adwords)							30E		20z	20		4						
6	Budowa e-sklepu							26E		26z	20		4						
7	E-commerce														50z		20		4
8	E-mail marketing															50z	20		4
9	Media społecznościowe w zarządzaniu e-commerce														50z		20		4
10	Aspekty prawne e-commerce													30E	26z		20		4
	RAZEM	60	52	0	40	0	8	112	26	66	80	0	16	30	126	50	80	0	16
	RAZEM w semestrze	152						284						286					
	ECTS w semestrze	8						16						16					
	RAZEM godziny kontaktowe w semestrze	112						204						206					

Plan studiów w UWSBM w Poznaniu Wydział Ekonomiczny w Szczecinie

Studia stacjonarne - I stopnia – **Marketing i Sprzedaż (od naboru 2023/2024)**

specjalność: Zarządzanie marką

L.p.	Przedmiot	Rok II						Rok III											
		Sem. 4						Sem. 5						Sem. 6					
		W	Ć	L	P	E	ECTS	W	Ć	L	P	E	ECTS	W	Ć	L	P	E	ECTS
1	Marka korporacyjna	30E	26z		20		4												
2	Marka osobista	30E	26z		20		4												
3	Marka w social mediach							30E	20z		20		4						
4	Zarządzanie produktem							26E	26z		20		4						
5	Strategia komunikacji marki							30E	20z		20		4						
6	Employer Branding							26E	26z		20		4						
7	Strategie brandingowe														50z		20		4
8	Marketing dóbr luksusowych														50z		20		4
9	Storytelling i copywriting														50z		20		4
10	Tożsamość i wizerunek marki													30E	26z		20		4
	RAZEM	60	52	0	40	0	8	112	92	0	80	0	16	30	176	0	80	0	16
	RAZEM w semestrze	152						284						286					
	ECTS w semestrze	8						16						16					
	RAZEM godziny kontaktowe w semestrze	112						204						206					

Plan studiów w UWSBM w Poznaniu Wydział Ekonomiczny w Szczecinie

Studia stacjonarne - I stopnia – **Marketing i Sprzedaż (od naboru 2023/2024)**

specjalność: Customer Experience - zarządzanie doświadczeniami klientów

L.p.	Przedmiot	Rok II						Rok III											
		Sem. 4						Sem. 5						Sem. 6					
		W	Ć	L	P	E	ECTS	W	Ć	L	P	E	ECTS	W	Ć	L	P	E	ECTS
1	Event marketing	30E	26z		20		4												
2	Customer Experience w budowaniu marki	30E	26z		20		4												
3	Kreowanie doświadczeń w e-commerce							30E	20z		20		4						
4	Customer Experience w mediach społecznościowych							30E	20z		20		4						
5	Společne i humanistyczne tendencje w marketingu							26E	26z		20		4						
6	Klient i jego rola w biznesie							26E	26z		20		4						
7	Strategie zarządzania doświadczeniami klientów														50z		20		4
8	Kanały komunikacji w marketingu doświadczeń														50z		20		4
9	Customer Experience produktów niematerialnych i projektów społecznych														50z		20		4
10	Marketing sensoryczny													30E	26z		20		4
	RAZEM	60	52	0	40	0	8	112	92	0	80	0	16	30	176	0	80	0	16
	RAZEM w semestrze	152						284						286					
	ECTS w semestrze	8						16						16					
	RAZEM godziny kontaktowe w semestrze	112						204						206					