



Uniwersytet WSB
Merito w Poznaniu



E-commerce Academy

Numer usługi 2024/06/27/7405/2200628

📍 zdalna w czasie rzeczywistym

📖 Studia podyplomowe

🕒 188 h

📅 16.11.2024 do 15.06.2025

5 800,00 PLN brutto

5 800,00 PLN netto

30,85 PLN brutto/h

30,85 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Sprzedaż
Sposób dofinansowania	wsparcie dla osób indywidualnych wsparcie dla pracodawców i ich pracowników
Grupa docelowa usługi	Program studiów jest adresowany do osób zajmujących się zawodowo sprzedażą, które chcą profesjonalizować swoją wiedzę i wzmocnić umiejętności w obszarze nowoczesnego e-commerce. Program studiów kierowany jest w szczególności do: • pracowników, menedżerów i dyrektorów działów e-commerce i sprzedaży tradycyjnej, • pracowników, menedżerów i dyrektorów działów marketingu, komunikacji, logistyki, • osób prowadzących sprzedaż (biznes) w internecie, • trenerów wewnątrz organizacji zajmujących się sprzedażą, • konsultantów, • wszystkich osób proaktywnie zarządzających swoją karierą zawodową, pragnących rozpoznać i wzmocnić obszary własnej efektywności sprzedażowej.
Minimalna liczba uczestników	18
Maksymalna liczba uczestników	33
Forma prowadzenia usługi	zdalna w czasie rzeczywistym
Liczba godzin usługi	188

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 2023 r. poz. 742, z późn. zm.)
Zakres uprawnień	Studia podyplomowe

Cel

Cel edukacyjny

Celem edukacyjnym kierunku studiów "E-commerce" jest przygotowanie do skutecznego zarządzania i rozwijania działalności handlowej w środowisku internetowym oraz przygotowują uczestników do pracy na stanowisku specjalisty/kierownika ds. e-commerce.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Wiedza: -holistyczna wiedza z zakresu e-commerce i marketingu internetowego - prawidłowe posługiwanie się siatką pojęć z zakresu e-commerce - znajomość najnowszych trendów i barier rozwojowych w sprzedaży - rozpoznawanie narzędzi wspierających e-sprzedaż - definiowanie najważniejszych dylematów związanych z rozwojem e-commerce	Udzielenie poprawnych odpowiedzi w 50% podczas testu wielokrotnego wyboru	Test teoretyczny
Umiejętności z: - tworzenia strategii biznesowej i marketingowej - budowania sklepu internetowego i zarządzanie jego treścią - stosowania w praktyce narzędzi analitycznych związanych ze sprzedażą - aktywnego korzystanie z największych marketplace	- uczestnik opracowuje kompleksowy plan biznesowy, zawierający analizę SWOT, cele strategiczne i taktyki marketingowe. - uczestnik buduje sklep internetowy od podstaw, używając wybranej platformy e-commerce (np. Shopify, WooCommerce).	Prezentacja
		Wywiad swobodny Obserwacja w warunkach rzeczywistych
Kompetencje społeczne: - współpraca w zespole - świadomość znaczenia etyki w biznesie, w tym uczciwości, transparentności i odpowiedzialności społecznej.	- zbudowanie zespołów projektowych - podział ról i zadań w zespole - okazywanie szacunku i akceptacji do innych członków zespołu	Obserwacja w warunkach rzeczywistych

Kwalifikacje

Kompetencje

Usługa prowadzi do nabycia kompetencji.

Warunki uznania kompetencji

Pytanie 1. Czy dokument potwierdzający uzyskanie kompetencji zawiera opis efektów uczenia się?

Świadectwo studiów podyplomowych zawiera program kierunku wraz ze zrealizowanymi godzinami i punktami ECTS. Absolwent uzyskuje zaświadczenie potwierdzające zdobyte efekty kształcenia.

Pytanie 2. Czy dokument potwierdza, że walidacja została przeprowadzona w oparciu o zdefiniowane w efektach uczenia się kryteria ich weryfikacji?

Świadectwo ukończenia studiów podyplomowych jest wydawane na podstawie uzyskania pozytywnej oceny z każdego semestru zgodnie z Regulaminem Studiów Podyplomowych. Studia kończą się zaliczeniem na ocenę określonym w karcie kierunku.

Pytanie 3. Czy dokument potwierdza zastosowanie rozwiązań zapewniających rozdzielenie procesów kształcenia i szkolenia od walidacji?

Świadectwo ukończenia studiów podyplomowych jest potwierdzeniem uzyskania pozytywnego wyniku z testu semestralnego i egzaminu końcowego.

Program

SESJA INTEGRACYJNA – 8 godz.
TRENDY E-COMMERCE (4 godz.)
DIGITAL BUSINESS. STRATEGIE I MODELE (8 godz.)
DIGITAL MARKETING. STRATEGIE I MODELE (8 godz.)
SYSTEMY CMS. BUDOWA SKLEPU I STRONY INTERNETOWEJ (8 godz.)
CONVERSION RATE OPTIMIZATION (CRO) (8 godz.)
USER EXPERIENCE (UX) W E-COMMERCE (8 godz.)

STORYTELLING W E-COMMERCE

(8 godz.)

CONTENT MARKETING W E-COMMERCE

(8 godz.)

LINKEDIN MARKETING & SOCIAL SELLING

(8 godz.)

EO I SEM. ORGANICZNE I PŁATNE DZIAŁANIA PROMOCYJNE

(8 godz.)

WARSZTAT GOOGLE ADS (PRZYGOTOWANIE DO CERTYFIKACJI)

(8 godz.)

INBOUND MARKETING W E-COMMERCE

(8 godz.)

OMNICHANNEL & CROSS-BORDER

(8 godz.)

SPRZEDAŻ NA MARKET PLACE. WARSZTATY AMAZON

(8 godz.)

SPRZEDAŻ NA MARKET PLACE. WARSZTATY ALLEGRO

(8 godz.)

WDROŻENIE I INTEGRACJA E-COMMERCE

(8 godz.)

WARSZTATY AUTOMATYZACJI MARKETINGU I OBSŁUGI KLIENTA SALESMANAGO

(8 godz.)

SUPPLY CHAIN MANAGEMENT (SCM) W E-COMMERCE

(8 godz.)

PŁATNOŚCI W E-COMMERCE

(8 godz.)

PRAWO E-COMMERCE

(8 godz.)

WARSZTATY SPRZEDAŻOWE BIZSPACE

(4 godz.)

MODEL SUBSKRYPCJI CYFROWYCH W E-COMMERCE

(8 godz.)

DOBRE PRAKTYKI E-COMMERCE

(8 godz.)

E-COMMERCE W BIZNESIE

(2 godz.)

SEMINARIUM DYPLOMOWE

(2 godz.)

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 25

Przedmiot / temat zajęć	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 25 Zajęcia dydaktyczne	16-11-2024	09:00	16:00	07:00
2 z 25 Zajęcia dydaktyczne	17-11-2024	09:00	16:00	07:00
3 z 25 Zajęcia dydaktyczne	30-11-2024	09:00	16:00	07:00
4 z 25 Zajęcia dydaktyczne	01-12-2024	09:00	16:00	07:00
5 z 25 Zajęcia dydaktyczne	14-12-2024	09:00	16:00	07:00
6 z 25 Zajęcia dydaktyczne	15-12-2024	09:00	16:00	07:00
7 z 25 Zajęcia dydaktyczne	18-01-2025	09:00	16:00	07:00
8 z 25 Zajęcia dydaktyczne	19-01-2025	09:00	16:00	07:00

Przedmiot / temat zajęć	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
9 z 25 Zajęcia dydaktyczne	08-02-2025	09:00	16:00	07:00
10 z 25 Zajęcia dydaktyczne	09-02-2025	09:00	16:00	07:00
11 z 25 Zajęcia dydaktyczne	22-02-2025	09:00	16:00	07:00
12 z 25 Zajęcia dydaktyczne	23-02-2025	09:00	16:00	07:00
13 z 25 Zajęcia dydaktyczne	15-03-2025	09:00	16:00	07:00
14 z 25 Zajęcia dydaktyczne	16-03-2025	09:00	16:00	07:00
15 z 25 Test semestralny	29-03-2025	08:20	08:50	00:30
16 z 25 Zajęcia dydaktyczne	29-03-2025	09:00	16:00	07:00
17 z 25 Zajęcia dydaktyczne	30-03-2025	09:00	16:00	07:00
18 z 25 Zajęcia dydaktyczne	12-04-2025	09:00	16:00	07:00
19 z 25 Zajęcia dydaktyczne	13-04-2025	09:00	16:00	07:00
20 z 25 Zajęcia dydaktyczne	17-05-2025	09:00	16:00	07:00
21 z 25 Zajęcia dydaktyczne	18-05-2025	09:00	16:00	07:00
22 z 25 Zajęcia dydaktyczne	31-05-2025	09:00	16:00	07:00
23 z 25 Zajęcia dydaktyczne	01-06-2025	09:00	16:00	07:00
24 z 25 Egzamin końcowy	14-06-2025	09:00	16:00	07:00

Przedmiot / temat zajęć	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
25 z 25 Egzamin końcowy	15-06-2025	09:00	16:00	07:00

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	5 800,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	5 800,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	30,85 PLN
Koszt osobogodziny netto	30,85 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 3



1 z 3

Damian Wiszowaty

Ekspert Amazon, prawnik, znawca tematyki prawa własności intelektualnej i ekspert od nowych technologii. Jeden z najbardziej doświadczonych europejskich konsultantów w zakresie odblokowywania kont sprzedażowych. Ma w swoim portfolio ponad 600 skutecznych przypadków przywracania sprzedaży i uwalniania środków. Specjalizuje się w rewitalizacji i optymalizacji sprzedaży na Amazon.



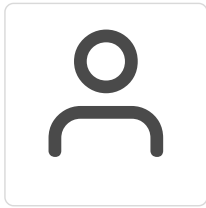
2 z 3

Robert Skowron

Chief Business Development Officer w firmie Landingi – platformie do tworzenia landing page'y.

W branży e-commerce jest już od ponad 7 lat, a doświadczenie zawodowe zdobywał m.in. jako kierownik, a następnie dyrektor marketingu i sprzedaży. W firmie Landingi odpowiada za proaktywną sprzedaż w segmencie mid-market, a także pełni funkcję lidera zespołu usługowego, który realizuje m.in. usługi graficzne. Odpowiada za obsługę kluczowych klientów, dzięki swojej wiedzy technicznej i branżowej odgrywa dla nich rolę opiekuna.

Ukończył informatykę na Politechnice Śląskiej. Zdobytą wiedzę wykorzystuje w kontakcie z nowoczesnymi technologiami, analizie procesów oraz rozmowach z klientami biznesowymi.



3 z 3

Tomasz Kwiatkowski

Z branżą e-commerce jest związany zawodowo od 2014 roku. W tym czasie miał do czynienia z wieloma projektami e-commerce, zwiększając współczynnik konwersji, niezależnie od branży, kanałów sprzedażowych, ilości użytkowników oraz ich doświadczeń zakupowych. Na co dzień zajmuje się m.in. planowaniem i wdrażaniem kompleksowych strategii e-marketingowych.

Prowadzi rozbudowę baz newsletterowych oraz realizuje działania mające na celu nawiązywanie długotrwałych relacji z klientami za pośrednictwem kanału e-mail.

Nadzoruje działania we współpracy ze znanymi influencerami oraz jest odpowiedzialny za przygotowanie cykliów dedykowanych filmów instruktażowo-promocyjnych dla dużych klientów w branży automotive.

Specjalizuje się w rozwoju sklepów internetowych oraz ich optymalizacji pod kątem UX, na podstawie testów A/B oraz analizy doświadczeń zakupowych klientów. Planuje działania dla modeli CPS i CPL, tworzy i egzekwuje kampanie promocyjne, rabatowe i voucherowe na bazie analizy danych.

Prowadzi wykłady na uczelniach wyższych z obszaru e-marketingu oraz e-commerce.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Podczas zjazdu każdy uczestnik programu otrzymuje komplet materiałów dydaktycznych na platformie MS Teams. Materiały te przygotowują wykładowcy, dostosowując je do specyfiki prowadzonego tematu.

Uczestnicy studiów pracują na platformie MS Teams, to platforma komunikacyjna Uczelni WSB Merito, stworzona w celu ograniczenia formalności oraz ułatwienia przepływu informacji między uczestnikami a uczelnią. Za jej pomocą przez całą dobę i z każdego miejsca na świecie uczestnicy mają dostęp do:

- harmonogramu zajęć,
- materiałów dydaktycznych,
- informacji dotyczących zmian w planach zajęć, ogłoszeń i aktualności.

Możliwość uzyskania certyfikatów:

- Google Ads (podczas studiów uczestnik bierze udział w workshop przygotowującym do certyfikacji, każdy uczestnik będzie mógł przystąpić do zaliczenia w dowolnym dla siebie czasie)
- SalesManago (test po zajęciach, po zaliczeniu testu uczestnik otrzymuje certyfikat)
- Landingi.com (po zajęciach uczestnik może zapisać się na kurs na odpowiedniej stronie, zaliczyć ten kurs, po zaliczeniu otrzymuje certyfikat)

Warunki uczestnictwa

Zgodnie z regulaminem zapisów na studia podyplomowe na Uniwersytecie WSB Merito w Poznaniu należy zapisać się również poprzez formularz online znajdujący się na stronie: www.wsb.pl/rekrutacja/krok1 oraz dostarczyć komplet dokumentów do Biura Rekrutacji WSB Merito w Poznaniu.

Zapisu można dokonać na stronach Uniwersytetu WSB Merito w wybranych filiach w:

- Chorzowie,
- Poznaniu,
- Szczecinie,

- Warszawie

Kryteria uczestnictwa w programie

- ukończone studia wyższe I lub II stopnia
- spełnienie warunków rekrutacyjnych

Warunki zaliczenia

- Test wiedzy po I semestrze
- Projekt grupowy
- Egzamin połączony z obroną projektu

Interaktywna forma zajęć

Wykłady uzupełniane są ćwiczeniami, warsztatami, studiami przypadków, treningami, dzięki którym uczestnicy mogą na bieżąco weryfikować swoje umiejętności.

Zjazdy odbywają się średnio raz lub dwa razy w miesiącu:

- w soboty od 9:00 do 17:00,
- w niedziele od godz. 9:00 do 17:00.

Informacje dodatkowe

Dodatkowe szkolenia

Uczestnicy naszych programów mogą brać udział w ciekawych szkoleniach, które prowadzą doświadczeni trenerzy. Udział w spotkaniach jest bezpłatny. Dzięki szkoleniom można uzupełnić wiedzę i potwierdzić ją certyfikatem.

- Szczegółowy harmonogram usługi może ulec zmianie w postaci realizowanych przedmiotów w danym dniu i osób prowadzących. **Zmianie nie ulegają terminy zjazdów na studiach podyplomowych oraz ilość godzin usługi.**
- Harmonogram zjazdów zostanie upubliczniony na stronach Uczelni lub w BUR na 2 tygodnie przed zajęciami
- Godziny zajęć podane w harmonogramie są godzinami zegarowymi, zaś ilość godzin programowych jest podana w godzinach dydaktycznych. 188 godzin dydaktycznych = 141 godzin zegarowych
- Cena usługi nie obejmuje opłaty wpisowej oraz końcowej.
- Zawarto umowę z WUP w Toruniu w ramach Projektu Kierunek - Rozwój.

Warunki techniczne

Nową wiedzę i umiejętności zdobywasz, dzięki zajęciom realizowanym na platformie MS Teams. Z wykładowcami i uczestnikami studiów kontaktujesz się przez internet, w czasie rzeczywistym (synchronicznie). W zajęciach uczestniczysz w weekendy, zgodnie z ustalonym harmonogramem zjazdów.

Techniczne wymagania do zajęć:

- komputer (z wbudowanymi lub podłączonymi głośnikami i mikrofonem),
- dostęp do Internetu,
- słuchawki (opcjonalnie),
- jeśli chcesz aby Cię widziano, możesz użyć kamery umieszczonej w laptopie/komputerze.

Kontakt

Monika Plewa

E-mail rekrutacja-sp@poznan.merito.pl



Telefon (+48) 616 553 300