

Marketing i sprzedaż

STUDIA I STOPNIA - KIERUNEK

Forma: Niestacjonarne

Sposób realizacji: Hybrydowe

Cechy: Studia I stopnia licencjackie • Od marca • Polski • Mikrocertyfikat • 6 semestrów



Czego się nauczysz?

- **Opanujesz narzędzia IT w marketingu, takie jak Facebook Ads, LinkedIn Ads czy Google Ads**, które pozwolą Ci tworzyć skuteczne kampanie reklamowe w sieci.
- **Nauczysz się wykorzystania AI do tworzenia treści marketingowych**, co umożliwi optymalizację działań i przygotowanie kreatywnych materiałów promocyjnych.
- **Poznasz techniki sprzedaży bezpośredniej i internetowej**, które pomogą Ci skutecznie docierać do klientów i zwiększać wyniki sprzedażowe firmy.
- **Zdobędziesz wiedzę o zarządzaniu projektami i strategiach marketingowych**, co pozwoli Ci efektywnie planować działania i prowadzić własną agencję.
- **Nauczysz się tworzyć identyfikację wizualną i brand booki**, co ułatwi kreowanie spójnych wizerunków marek i przyciąganie klientów.
- **Opanujesz korzystanie z narzędzi monitorujących działania w internecie**, takich jak Brand24 czy Zoho CRM, co pomoże Ci analizować skuteczność kampanii.

Praca dla Ciebie

- **Pracuj jako specjalista ds. marketingu w firmach e-commerce**, planując i realizując kampanie promocyjne. Twoje działania zwiększą widoczność i sprzedaż online.
- **Zostań account managerem w agencji reklamowej**, zarządzając projektami marketingowymi. Twoje umiejętności w Google Ads i social mediach zapewnią sukces kampanii.
- **Zatrudnij się jako copywriter**, tworząc angażujące treści na strony internetowe i do mediów społecznościowych. Twoja kreatywność pomoże budować wizerunek marek.
- **Bądź specjalistą ds. analityki internetowej**, wykorzystując narzędzia jak Google Analytics do oceny skuteczności kampanii. Twoje raporty poprawią strategię działań.
- **Pracuj jako specjalista ds. sprzedaży w firmach B2B**, rozwijając relacje z klientami biznesowymi. Twoja znajomość technik sprzedaży zwiększy wyniki finansowe.
- **Zostań menedżerem ds. strategii marketingowej**, projektując długoterminowe plany rozwoju marki. Twoje decyzje wpłyną na pozycję firmy na rynku.

Dodatkowe atuty kierunku:

- **Nowoczesne zaplecze technologiczne** – dostęp do pakietu MS 365, profesjonalnych laboratoriów i regularnie aktualizowanych zasobów uczelni.
- **Praktyczne poznanie branży** – praca z narzędziami takimi jak Brand24, Prowly czy Zoho CRM oraz wizyty w czołowych agencjach marketingowych.
- **Kameralne i elastyczne studia** – sprzyjają indywidualnemu podejściu, efektywnej nauce i rozwijaniu umiejętności w przyjaznym środowisku.



Zdobądź za darmo mikrocertyfiakat

Rozwijaj swoje kompetencje i wyróżnij się na rynku pracy! Weź udział w dodatkowym szkoleniu i zdobądź mikrocertyfiakat.

Jako studentka/student tego kierunku masz dostęp do oferty dodatkowych szkoleń i warsztatów, które pomogą Ci zdobyć praktyczne umiejętności cenione przez pracodawców. Każde ukończone szkolenie to nie tylko nowa wiedza, ale także **mikrocertyfiakat**, który potwierdzi Twoje kwalifikacje i wzbogaci Twoje CV.

O pakiet szkoleń dodatkowych pytaj opiekuna roku.

Program studiów

Praktyczne studia

Uczymy tak, aby jak najlepiej przygotować Cię do rzeczywistych wyzwań, z jakimi spotkasz się w pracy zawodowej.

- **Projekty grupowe** – realne problemy biznesowe.
- **Symulacje** – decyzje w warunkach rynkowych.
- **Staże i praktyki** – doświadczenie w firmach.
- **Wykłady z praktykami** – eksperci z rynku.
- **Nowoczesne narzędzia** – aktualne technologie.
- **Case studies** – analiza realnych przypadków.

Wybrane zajęcia kierunkowe:

- Nowoczesne technologie w MiS
- Zarządzanie kampanią marketingowo-sprzedażową
- Trendy w CX i zachowania konsumentów
- Psychologia w MiS
- Komunikacja i wizerunek w biznesie i mediach
- AI w marketingu i sprzedaży
- Narzędzia nowoczesnej sprzedaży



Wybrane zajęcia specjalnościowe:

- Projektowanie i optymalizacja platform e-sprzedażowych
- Projektowanie serwisów internetowych i analityka działań
- AI i CRM w nowoczesnej sprzedaży
- Marketing afiliacyjny i influencer marketing
- Eksperymenty w neuromarketingu

Nauka języka obcego

Na studiach stacjonarnych:

- 252 godzin nauki jednego języka obcego (84 godzin w semestrze, od 3 do 5 semestru).

Na studiach niestacjonarnych:

- 228 godzin nauki jednego języka obcego (76 godzin w semestrze, od 3 do 5 semestru).

Możesz wybrać: **j. angielski** lub **j. niemiecki**

Praktyki i staże

Praktyki studenckie to ważny element studiów. Studenci studiów licencjackich oraz jednolitych studiów magisterskich realizują **960 godzin praktyk** (24 tygodnie), zdobywając doświadczenie zawodowe. Jeśli pracujesz w zawodzie zgodnym z kierunkiem studiów, możesz zaliczyć praktyki na podstawie zatrudnienia. W trakcie studiów masz też szansę na płatny staż. Programy stażowe przygotowują pracodawcy, z którymi współpracujemy, dostosowując wymagania do stanowisk, co ułatwia pierwsze kroki zawodowe.

Sposób zaliczenia studiów

Tworzysz w zespole projekt dyplomowy, który rozwiązuje praktyczny lub teoretyczny problem związany z Twoim kierunkiem. Badając literaturę i przeprowadzając własne analizy, pracujesz nad autorską propozycją rozwiązania problemu. Wszystko, czego nauczysz się podczas studiów, pozwala Ci na stworzenie profesjonalnej pracy opartej na realnych danych i działaniach. by uzyskać tytuł licencjata, taki projekt musisz obronić przed komisją. To Ty wyznaczasz kierunek swojego projektu!

Partnerzy kierunku



Zasady rekrutacji

- Studentem studiów I stopnia (licencjackich lub inżynierskich) na Uniwersytecie Dolnośląskim DSW możesz zostać po **ukończeniu szkoły średniej, zdaniu matury i odebraniu świadectwa dojrzałości**.
- O przyjęciu na studia **decyduje kolejność zgłoszeń oraz złożenie kompletu dokumentów i spełnienie wymogów wynikających z zasad rekrutacji**.

[Dowiedz się więcej](#)

Stypendia i zniżki

- Możesz **otrzymać te same stypendia**, co studenci uczelni publicznych, w tym **naukowe, sportowe, socjalne i zapomogi**.
- Dodatkowo, **elastyczny system opłat** pozwala Ci wybrać, w ilu ratach chcesz opłacać czesne.
- Dodatkowe **stypendium dla najlepszych absolwentów** Uniwersytetu Dolnośląskiego DSW studiów I stopnia bezpośrednio kontynuujących naukę na studiach II stopnia.

[Dowiedz się więcej](#)

Ceny

Dla Kandydatów

Czesne stopniowane		Czesne równe	
Studia niestacjonarne			
1 rok	578 zł (12 x 578 zł)	1 rok	678 zł (12 x 678 zł)
2 rok	688 zł (12 x 688 zł)	2 rok	678 zł (12 x 678 zł)
3 rok	925 zł (10 x 925 zł)	3 rok	745 zł (10 x 745 zł)

Dla naszych absolwentów

Czesne stopniowane		Czesne równe	
Studia niestacjonarne			
1 rok	578 zł (12 x 578 zł)	1 rok	678 zł (12 x 678 zł)
2 rok	688 zł (12 x 688 zł)	2 rok	678 zł (12 x 678 zł)
3 rok	925 zł (10 x 925 zł)	3 rok	745 zł (10 x 745 zł)

Dla kandydatów z zagranicy



Czesne równe	
Studia niestacjonarne	
1 rok	678 zł (12 x 678 zł)
2 rok	678 zł (12 x 678 zł)
3 rok	745 zł (10 x 745 zł)

W oparciu o art. 80 ust. 3 ustawy z dnia 20 lipca 2018 r. Prawo o szkolnictwie wyższym i nauce uczelnia raz w roku akademickim zwiększa wysokość czesnego określonego w § 3 ust. 1 Umowy o wskaźnik równy wskaźnikowi wzrostu cen towarów i usług konsumpcyjnych za rok kalendarzowy poprzedzający rok, w którym dokonuje się waloryzacji, ogłoszony przez Prezesa Głównego Urzędu Statystycznego, łącznie nie więcej niż o 30 % do czasu ukończenia studiów określonych w Umowie.

W tabeli znajdują się ceny na rok akademicki 2025/2026 dla studentów zaczynających naukę od 1 semestru. Dla studentów zaczynających naukę od 2 semestru w trakcie rekrutacji zimowej 2025/2026 ceny zostaną przeliczone indywidualnie podczas zapisu na studia. Całość zniżki odliczana jest od kwoty czesnego na pierwszym roku studiów.

* Informacja ta nie dotyczy kandydatów na kierunek sport i fizjoterapia, którzy rozpoczną studia od 1 semestru w rekrutacji zimowej 2025/2026. Dla tych osób, cena za studia nie zostanie dodatkowo przeliczona.

Specjalności na kierunku Marketing i sprzedaż

Strategie i techniki sprzedażowe

Form: Niestacjonarne

Sposób realizacji: Hybrydowe

E-marketing z elementami AI

Form: Niestacjonarne

Sposób realizacji: Hybrydowe

Zarządzanie sprzedażą i e-commerce

Form: Niestacjonarne

Sposób realizacji: Hybrydowe

Content i influencer marketing

Form: Niestacjonarne

Sposób realizacji: Hybrydowe

Komunikacja marketingowa i social media

Form: Niestacjonarne

Sposób realizacji: Hybrydowe

Neuromarketing i zachowania konsumentów

Form: Niestacjonarne

Sposób realizacji: Hybrydowe



Wykładowcy

mgr Danuta Kidawa, Menedżer kierunku

- Absolwentka statystyki i ekonometrii, wykładowczyni o szerokich zainteresowaniach, prowadzi zajęcia z MS Excel oraz rozwija miękkie kompetencje przyszłości.
- Ekspertka z bogatym doświadczeniem na stanowiskach analitycznych i menedżerskich w obszarach finansów, analiz, produktu oraz marketingu.
- Współtworzy książkę o budowaniu biznesu online, pisze e-booki, szkoli i mentoruje; ukończyła podyplomowe Doradztwo zawodowe oraz coaching kariery.
- Pełni funkcję menedżera kierunków Marketing i sprzedaż oraz Logistyka.

prof. dr hab. Krystyna Mazurek-Łopacińska

- Specjalizuje się w zagadnieniach zarządzania marketingowego, badań marketingowych, komunikacji kulturowej, marketingu w kulturze, ekonomii konsumpcji oraz zachowań nabywców.
- Prorektor ds. dydaktyki, dyrektor Instytutu Marketingu UE we Wrocławiu, egzaminator zewnętrzny Nottingham Trent University, ekspert Zespołu Stałego NCN oraz przewodnicząca Komisji Akredytacyjnej FPAKE
- Autorka ponad 300 publikacji, redaktorka i autorka podręczników PWN oraz monografii „Badania marketingowe”, nagradzana przez Ministra za książki PWE o zachowaniach konsumentów.
- Posiada doświadczenie w opracowywaniu strategii marketingowych, projektowaniu i analizie badań, tworzeniu insightów i profili klientów, map percepcji oraz pomiarze efektów przekazów reklamowych.

dr Artur Smolik

- Doktor ekonomii w dyscyplinie zarządzanie. Specjalizuje się w badaniach nad efektywnością przywództwa, zarządzania operacyjnego i strategii oraz praktycznego zastosowania w biznesie.
- Posiada praktyczne doświadczenie na 19 różnych stanowiskach zarządczych, w 12 różnych branżach. Interdyscyplinarne podejście do efektywności łączy z naukowym rozumieniem realiów i wyzwań biznesowych.
- Zrealizował ponad 250 projektów doradczo-szkoleniowych, wdrażając strategie wzrostu, efektywności i kultury organizacyjnej. Twórca metodyk 4SMP i MDP dla liderów i menedżerów.
- Projektuje programy i szkolenia rozwojowe z zakresu kompetencji menedżerskich, zarządzania i strategii, oparte na doświadczeniu, badaniach i sprawdzonych metodykach, dostosowane do realiów biznesu.

dr Danuta Studencka-Derkacz

- Absolwentka Uniwersytetu Wrocławskiego na kierunkach politologia oraz filozofia – komunikacja społeczna; certyfikowana menedżerka PRINCE2, zainteresowana ZZL, AI i komunikacją marketingową.
- Od 20 lat związana z public relations; organizatorka TEDx we Wrocławiu, z doświadczeniem



wydawczyni i redaktorki naczelnej, specjalizuje się w wystąpieniach i komunikacji.

- Laureatka nagrody za najlepszą pracę magisterską WNS UWŕ; w top 5% absolwentów UWŕ. Podczas studiów doktoranckich prowadziła badania na Uniwersytecie w Oslo.
- Posiada doświadczenie w zarządzaniu zespołami do 100 osób, prowadzeniu i rozliczaniu projektów unijnych, organizacji eventów, w tym TEDx, oraz redagowaniu tekstów i formatów wideo.

mgr Wojciech Moskwa

- Bada przyszłość biznesu w erze AI, koncentrując się na automatyzacji, machine learning, ekonomii behawioralnej, growth engineering oraz systemowym podejściu do skalowania e-commerce.
- Od ponad 14 lat projektuje transformacje cyfrowe dla e-commerce i marek technologicznych, łącząc AI, automatyzację, analitykę i projektowanie doświadczeń, aby budować przewagę.
- Tworzy systemy wzrostu oparte na danych i AI, zwiększając konwersję i przychody oraz budując procesy i zespoły działające jak precyzyjne silniki rozwoju.
- Architekt strategii i praktyk technologicznych: AI, automatyzacja, SEO, Ads, UX, psychologia sprzedaży, systemy operacyjne i data-driven marketing. Tworzy modele skalowania, które realnie działają.

mgr Ewelina Neska

- W życiu kieruje się mottem „Bądź zmianą, którą pragniesz ujrzeć w świecie” Gandhiego, co przekłada się na zainteresowanie zrównoważonym rozwojem, komunikacją i employer brandingiem.
- Praktyk z ponad 20-letnim stażem w marketingu, PR i komunikacji oraz blisko 10-letnim w CSR i EB. Tworzy i wdraża strategie, zarządza markami, realizuje projekty interim management.
- Autorka logo żeglarskich Mistrzostw Europy ORC oraz fotografii rajdowych. Współpracuje pro bono z NGO w PR i komunikacji. Laureatka miejskiej nagrody „Mecenas NGO”.
- Praktycznie wykorzystuje wiedzę z marketingu, komunikacji i EB, tworzy kreacje graficzne oraz multimedialne. Edukuje dzieci o zrównoważonym rozwoju poprzez zabawę i empirię.

Izabela Dryja

- CEO, mentorka i trenerka biznesu.
- Ponad 17 lat doświadczenia w zarządzaniu, HR i negocjacjach.
- Wspiera rozwój kompetencji liderkich, pewności siebie i świadomego planowania kariery.

Wypowiedzi osób

Marketing to działania promujące produkty i usługi, odpowiadające na potrzeby klientów i zwiększające zysk firmy. Studia na Uniwersytecie Dolnośląskim DSW uczą digital marketingu, social media, marketing automation oraz analizy danych i machine learning. Absolwenci zdobywają kompetencje twarde i miękkie, a dzięki nowoczesnym metodom, hybrydowej formule i wsparciu ekspertów są przygotowani do wejścia na rynek pracy i budowania relacji biznesowych.



dr Danuta Studencka-Derkacz Wykładowczyni

Specjalizuję się w obszarach biznesowych i zapraszam na kierunki zarządzanie, sprzedaż i marketing na Uniwersytecie Dolnośląskim DSW. Zajęcia mają formułę warsztatową, ćwiczymy komunikację, delegowanie zadań i praktyczne umiejętności potrzebne do pracy w polskich i zagranicznych firmach. Studia przygotowują w praktyczny sposób do wejścia na rynek pracy w obszarach biznesowych.

dr Artur Smolik Wykładowca

Nie ma dzisiaj firmy, dla której digital czy transformacja cyfrowa nie są wyzwaniem. Marketing i Sprzedaż to kierunek, na którym wspólnie z praktykami przejdiesz przez wiele praktycznych ćwiczeń, gier i symulacji. Wszystko po to, aby być przygotowanym na zadania, jakie czekają w działach marketingu, digital, e-commerce, sales czy wsparcia sprzedaży.

Adam Piwek Wykładowca