



Politechnika Wrocławska

Program kształcenia i plan studiów podyplomowych

Zgodnie z aktualnym ZW 111/2017
oraz Rozporządzeniem Ministra Nauki z dnia 18 lipca 2024 r.

Nazwa studiów podyplomowych: praktyczny e-marketing

Spis treści

Opis studiów podyplomowych	3
Zakładane efekty kształcenia oraz sposób ich weryfikowania i dokumentowania	4
Lista przedmiotów z wymiarem godzinowym oraz liczbą punktów ECTS	8
Wykaz zajęć teoretycznych	11
Wykaz zajęć kształtujących umiejętności praktyczne	12
Wykaz zajęć prowadzonych z wykorzystaniem metod i technik kształcenia na odległość	13
Ukończenie studiów podyplomowych	15
Plan studiów podyplomowych	16

Opis studiów podyplomowych

Informacje podstawowe

Kod studiów podyplomowych:	PEM
Jednostka organizacyjna:	Wydział Zarządzania
Nazwa studiów podyplomowych:	praktyczny e-marketing
Forma studiów:	studia podyplomowe
Poziom kształcenia:	studia niestacjonarne
Język wykładowy:	polski
Liczba punktów ECTS konieczna do ukończenia studiów na danym poziomie:	71
Czas trwania studiów (liczba semestrów):	2
Termin rozpoczęcia cyklu:	2026-01-01
Cena:	

Limit przyjęć na studia podyplomowe wraz ze wskazaniem minimalnej liczby osób przyjętych, warunkującej uruchomienie edycji studiów podyplomowych

Limit 30 (minimum 16).

Wymagane dokumenty oraz miejsce ich złożenia

Dyplom ukończenia studiów wyższych I stopnia lub II stopnia.

Ogólne cele kształcenia w ramach studiów podyplomowych

1. Dostarczenie aktualnej i praktycznej wiedzy naukowej z zakresu e-marketingu.
2. Ukształtowanie umiejętności zastosowania wiedzy z dziedziny marketingu cyfrowego, w tym: SEO/SEM, analityki danych, kampanii displayowych i programmatic, badań e-marketingowych, user experience, content i video marketingu, zarządzania komunikacją w mediach społecznościowych, e-PR, mobile oraz e-mail marketingu.
3. Nabycie umiejętności zastosowania narzędzi i technik nowoczesnego marketingu, które pozwolą na samodzielne prowadzenie skutecznego marketingu w sieci młodym przedsiębiorcom oraz osobom, które chcą pełnić rolę e-marketerów w biznesie.

Sylwetka absolwenta studiów podyplomowych

Absolwent PeM posiada umiejętności i kompetencje umożliwiające samodzielne zarządzanie e-marketingiem w swojej działalności biznesowej (w tym startupowej), a także zatrudnienie na stanowiskach specjalistów ds. marketingu cyfrowego w różnego typu przedsiębiorstwach: produkcyjnych, usługowych oraz instytucjach z sektora publicznego.

Rekrutacja

Na podstawie kolejności zgłoszeń.

Informacje dotyczące miejsca odbywania praktyk zawodowych

Nie ma praktyk.

Zakładane efekty kształcenia oraz sposób ich weryfikowania i dokumentowania

Efekty uczenia się

Kod	Opis kierunkowego efektu uczenia się	Charakterystyki dla kwalifikacji na poziomie 6 lub 7 PRK
Wiedza		
P_PEM_W01	Ma wiedzę o najnowszych technologiach cyfrowych	P7S_WG
P_PEM_W02	Zna i rozumie teorię, zasady i koncepcje e-marketingu, e-commerce, UX, CX i CRM	P7S_WG
P_PEM_W03	Rozumie integrację kanałów komunikacji cyfrowej i tradycyjnej w ramach planowania strategicznego	P7S_WG
P_PEM_W04	Posiada wiedzę o zasadach komunikacji marketingowej oraz budowania reputacji firmy w internecie i monitorowania efektywności działań reklamowych	P7S_WG
P_PEM_W05	Definiuje i rozumie zasady reklamy w marketingu cyfrowym w ujęciu zintegrowanym	P7S_WG
P_PEM_W06	Zna zasady działania PR-u w mediach cyfrowych	P7S_WG
P_PEM_W07	Rozumie znaczenie i zasady prowadzenia badań niezbędnych dla funkcjonowania marketingu cyfrowego	P7S_WK
P_PEM_W08	Zna podstawy ochrony własności intelektualnej, prywatności i posługiwania się danymi w kontekście marketingu cyfrowego	P7S_WK
P_PEM_W09	Ma wiedzę na temat procesu twórczego i zasad, które mu towarzyszą	P7S_WK
Umiejętności		
P_PEM_U01	Potrafi zastosować w praktyce specjalistyczne nazewnictwo i język marketingu, potrafi komunikować się z otoczeniem z użyciem specjalistycznej terminologii, a także brać udział w debacie – przedstawiać, oceniać różne opinie i stanowiska oraz dyskutować o nich	P7S_UK
P_PEM_U02	Potrafi samodzielnie zdobywać wiedzę i rozwijać swoje profesjonalne umiejętności związane z wybraną sferą działalności marketingowej, korzystając z różnych źródeł i nowoczesnych technologii (ICT) niezbędnych dla funkcjonowania marketingu cyfrowego	P7S_UU
P_PEM_U03	Potrafi zastosować w praktyce zasady reklamy w marketingu cyfrowym	P7S_UW
P_PEM_U04	Potrafi w sposób kreatywny i niestandardowy stawiać cele i zadania w środowisku biznesowym; zna odpowiednie metody twórczego rozwiązywania problemów i potrafi się nimi posługiwać. Generuje nowe, oryginalne i wartościowe pomysły, a także efektywnie radzi sobie z wyzwaniami biznesowymi	P7S_UW
P_PEM_U05	Potrafi ocenić współczesne trendy e-marketingowe i zastosować je w praktyce	P7S_UW
P_PEM_U06	Potrafi wskazać czynniki decydujące o sukcesie różnych metod i technik komunikacji w kanałach cyfrowych. Potrafi zoptymalizować zwrot z inwestycji poprzez skuteczną i kreatywną kampanię komunikacji marketingowej	P7S_UW
P_PEM_U07	Potrafi opracować strategię marki oraz dopasować i zintegrować działania marketingowe z ogólną strategią firmy i innymi procesami biznesowymi	P7S_UW
P_PEM_U08	Potrafi komponować kampanie promocyjne przy wykorzystaniu narzędzi e-PR. Potrafi zaprojektować profile firmy i marki w Internecie i mediach społecznościowych. Zarządza komunikacją i buduje lojalność	P7S_UW
P_PEM_U09	Diagnostuje sytuację biznesową i stan realizacji celów na podstawie danych. Umie dobrać i zastosować właściwe metody i narzędzia badawcze dla stworzenia efektywnej strategii i planu e-marketingowego.	P7S_UW

Kod	Opis kierunkowego efektu uczenia się	Charakterystyki dla kwalifikacji na poziomie 6 lub 7 PRK
P_PEM_U10	Umie wykorzystać posiadaną wiedzę z zakresu prawa, e-marketingu, e-commerce, UX, CX i CRM poprzez dobór i stosowanie właściwych metod i narzędzi, w tym zaawansowanych technik informacyjno-komunikacyjnych	P7S_UW
P_PEM_U11	Rozpoznaje, buduje, planuje, organizuje i przeprowadza akcje marketingowe i wizerunkowe niezbędne dla działania marketingu cyfrowego	P7S_UW
P_PEM_U12	Potrafi współdziałać i planować pracę swoją i osób współpracujących	P7S_UO
P_PEM_U13	Potrafi tworzyć mapy podróży klienta, projektować komunikację i usługi zgodnie ze wskaźnikami doświadczeń klienta	P7S_UW
Kompetencje społeczne		
P_PEM_K01	Jest gotowy posługiwać się zdobytą wiedzą i umiejętnościami praktycznymi w działalności zawodowej w zakresie marketingu cyfrowego i e-commerce	P7S_KR
P_PEM_K02	Z inicjatywą i kreatywnością podchodzi do planowania kampanii e-marketingowych, e-PR oraz z działań z obszaru CRM, CX/UX, wykazuje przedsiębiorczą postawę w dążeniu do osiągnięcia zamierzonych efektów	P7S_KO
P_PEM_K03	Ma świadomość poziomu swojej wiedzy i umiejętności, rozumie potrzebę ciągłego zawodowego dokształcania się i rozwoju osobistego, dokonuje oceny własnych kompetencji i doskonali umiejętności w trakcie prowadzenia działalności praktyczne	P7S_KK
P_PEM_K04	Krytycznie podchodzi do posiadanej wiedzy, w sytuacjach trudnych zasięga opinii ekspertów	P7S_KK
P_PEM_K05	Jest gotowy tworzyć warunki sprzyjające generowaniu pomysłów zarówno w pracy indywidualnej, jak i w zespole. Wie, jak efektywnie wykorzystywać nabyte umiejętności w rozwiązywaniu problemów w różnych obszarach życia nie tylko zawodowego	P7S_KK
P_PEM_K06	Przestrzega etyki zawodowej	P7S_KR

Sposób weryfikowania i dokumentacji zakładanych efektów uczenia się

Nazwa przedmiotu/modułu	Efekt uczenia się	Sposób weryfikacji i dokumentowania
Wprowadzenie do marketingu cyfrowego	P_PEM_W02, P_PEM_W01, P_PEM_U05, P_PEM_U01, P_PEM_K03, P_PEM_K01	Wykład: Egzamin - ustny, pisemny, zaliczenie, kolokwium - ustne, pisemne
Strategia i planowanie e-marketingowe	P_PEM_W01, P_PEM_W02, P_PEM_W03, P_PEM_U05, P_PEM_U06, P_PEM_U07, P_PEM_U08, P_PEM_U09, P_PEM_U10, P_PEM_K01, P_PEM_K04	Wykład: Egzamin - ustny, pisemny, zaliczenie, kolokwium - ustne, pisemne ; Warsztat:
Branding w internecie	P_PEM_W04, P_PEM_W05, P_PEM_U05, P_PEM_U06, P_PEM_U07, P_PEM_K01	Wykład: Egzamin - ustny, pisemny, zaliczenie, kolokwium - ustne, pisemne
Płatne kampanie reklamowe PPC	P_PEM_W05, P_PEM_U06, P_PEM_U11, P_PEM_U12, P_PEM_K05	Wykład: Egzamin - ustny, pisemny, zaliczenie, kolokwium - ustne, pisemne ; Ćwiczenia: Zaliczenie - ustne, pisemne; kartkówka, zadanie wejściowe, ocena zadań cząstkowych; egzamin praktyczny, makieta, esej, referat
Projektowanie doświadczeń klientów (customer experience)	P_PEM_W02, P_PEM_U10, P_PEM_U12, P_PEM_K01, P_PEM_K02	Wykład: Egzamin - ustny, pisemny, zaliczenie, kolokwium - ustne, pisemne ; Ćwiczenia: Zaliczenie - ustne, pisemne; kartkówka, zadanie wejściowe, ocena zadań cząstkowych; egzamin praktyczny, makieta, esej, referat
E-badania marketingowe	P_PEM_W04, P_PEM_W07, P_PEM_U08, P_PEM_U12, P_PEM_K03, P_PEM_K04, P_PEM_K06	Wykład: Egzamin - ustny, pisemny, zaliczenie, kolokwium - ustne, pisemne ; Ćwiczenia: Zaliczenie - ustne, pisemne; kartkówka, zadanie wejściowe, ocena zadań cząstkowych; egzamin praktyczny, makieta, esej, referat

Nazwa przedmiotu/ modułu	Efekt uczenia się	Sposób weryfikacji i dokumentowania
Tworzenie nowoczesnych treści internetowych SEO i content marketing	P_PEM_W01, P_PEM_W03, P_PEM_W05, P_PEM_U02, P_PEM_U04, P_PEM_U05, P_PEM_U06, P_PEM_U10, P_PEM_K01	Wykład: Egzamin - ustny, pisemny, zaliczenie, kolokwium - ustne, pisemne ; Ćwiczenia: Zaliczenie - ustne, pisemne; kartkówka, zadanie wejściowe, ocena zadań częściowych; egzamin praktyczny, makieta, esej, referat
Elementy prawa autorskiego w internecie	P_PEM_W01, P_PEM_W08, P_PEM_U09, P_PEM_K03, P_PEM_K06	Wykład: Egzamin - ustny, pisemny, zaliczenie, kolokwium - ustne, pisemne
Marketing afiliacyjny	P_PEM_W01, P_PEM_W02, P_PEM_W05, P_PEM_U02, P_PEM_U03, P_PEM_K02, P_PEM_K03	Wykład: Egzamin - ustny, pisemny, zaliczenie, kolokwium - ustne, pisemne
Analityka internetowa	P_PEM_W02, P_PEM_W03, P_PEM_W04, P_PEM_U09, P_PEM_U10, P_PEM_K01	Wykład: Egzamin - ustny, pisemny, zaliczenie, kolokwium - ustne, pisemne ; Ćwiczenia: Zaliczenie - ustne, pisemne; kartkówka, zadanie wejściowe, ocena zadań częściowych; egzamin praktyczny, makieta, esej, referat
Social media	P_PEM_W04, P_PEM_U06, P_PEM_U08, P_PEM_K05	Ćwiczenia: Zaliczenie - ustne, pisemne; kartkówka, zadanie wejściowe, ocena zadań częściowych; egzamin praktyczny, makieta, esej, referat
Email marketing	P_PEM_W01, P_PEM_W02, P_PEM_W04, P_PEM_U06, P_PEM_U08, P_PEM_K01, P_PEM_K03, P_PEM_K05, P_PEM_K06	Wykład: Egzamin - ustny, pisemny, zaliczenie, kolokwium - ustne, pisemne ; Ćwiczenia: Zaliczenie - ustne, pisemne; kartkówka, zadanie wejściowe, ocena zadań częściowych; egzamin praktyczny, makieta, esej, referat
Videomarketing	P_PEM_W04, P_PEM_U03, P_PEM_U04, P_PEM_U05, P_PEM_U06, P_PEM_U08, P_PEM_U11, P_PEM_U12, P_PEM_K02	Ćwiczenia: Zaliczenie - ustne, pisemne; kartkówka, zadanie wejściowe, ocena zadań częściowych; egzamin praktyczny, makieta, esej, referat
Growth hacking	P_PEM_W01, P_PEM_W05, P_PEM_W09, P_PEM_U04, P_PEM_U05, P_PEM_U07, P_PEM_K02, P_PEM_K05	Wykład: Egzamin - ustny, pisemny, zaliczenie, kolokwium - ustne, pisemne
E-PR	P_PEM_W04, P_PEM_W06, P_PEM_U08, P_PEM_U11, P_PEM_U12, P_PEM_K02, P_PEM_K06	Wykład: Egzamin - ustny, pisemny, zaliczenie, kolokwium - ustne, pisemne ; Ćwiczenia: Zaliczenie - ustne, pisemne; kartkówka, zadanie wejściowe, ocena zadań częściowych; egzamin praktyczny, makieta, esej, referat
CRM	P_PEM_W02, P_PEM_W07, P_PEM_U07, P_PEM_U08, P_PEM_U10, P_PEM_U12, P_PEM_U13, P_PEM_K02	Wykład: Egzamin - ustny, pisemny, zaliczenie, kolokwium - ustne, pisemne ; Ćwiczenia: Zaliczenie - ustne, pisemne; kartkówka, zadanie wejściowe, ocena zadań częściowych; egzamin praktyczny, makieta, esej, referat
Web development i e-commerce	P_PEM_W01, P_PEM_W02, P_PEM_U02, P_PEM_U06, P_PEM_U10, P_PEM_K02	Wykład: Egzamin - ustny, pisemny, zaliczenie, kolokwium - ustne, pisemne ; Ćwiczenia: Zaliczenie - ustne, pisemne; kartkówka, zadanie wejściowe, ocena zadań częściowych; egzamin praktyczny, makieta, esej, referat
Praca końcowa PROJEKT: opracowanie kampanii e-marketingowej	P_PEM_W03, P_PEM_W04, P_PEM_W05, P_PEM_U03, P_PEM_U06, P_PEM_U09, P_PEM_U12, P_PEM_K02, P_PEM_K03	Projekt: Przygotowanie projektu, realizacja projektu, dokumentacja projektowa, analiza przypadków case study, makieta
Wykorzystanie sztucznej inteligencji w online marketingu	P_PEM_W01, P_PEM_W03, P_PEM_U02, P_PEM_U05, P_PEM_U06, P_PEM_U10, P_PEM_K01	Wykład: Egzamin - ustny, pisemny, zaliczenie, kolokwium - ustne, pisemne ; Ćwiczenia: Zaliczenie - ustne, pisemne; kartkówka, zadanie wejściowe, ocena zadań częściowych; egzamin praktyczny, makieta, esej, referat
Marketing automation i big data	P_PEM_W01, P_PEM_W04, P_PEM_U05, P_PEM_U06, P_PEM_K03	Wykład: Egzamin - ustny, pisemny, zaliczenie, kolokwium - ustne, pisemne ; Ćwiczenia: Zaliczenie - ustne, pisemne; kartkówka, zadanie wejściowe, ocena zadań częściowych; egzamin praktyczny, makieta, esej, referat

Nazwa przedmiotu/ modułu	Efekt uczenia się	Sposób weryfikacji i dokumentowania
Account based marketing i strategię e-marketingowe B2B	P_PEM_W03, P_PEM_W04, P_PEM_W05, P_PEM_U06, P_PEM_U09, P_PEM_U10, P_PEM_K03, P_PEM_K04	Wykład: Egzamin - ustny, pisemny, zaliczenie, kolokwium - ustne, pisemne ; Ćwiczenia: Zaliczenie - ustne, pisemne; kartkówka, zadanie wejściowe, ocena zadań częściowych; egzamin praktyczny, makieta, esej, referat
Trening kreatywnego myślenia i rozwiązywania problemów	P_PEM_W09, P_PEM_U04, P_PEM_U12, P_PEM_K05	Warsztat:
Influencer marketing	P_PEM_W03, P_PEM_W04, P_PEM_U03, P_PEM_U12, P_PEM_K01, P_PEM_K02, P_PEM_K03, P_PEM_K06	Wykład: Egzamin - ustny, pisemny, zaliczenie, kolokwium - ustne, pisemne ; Ćwiczenia: Zaliczenie - ustne, pisemne; kartkówka, zadanie wejściowe, ocena zadań częściowych; egzamin praktyczny, makieta, esej, referat

Lista przedmiotów z wymiarem godzinowym oraz liczbą punktów ECTS

Nazwa przedmiotu / modułu	Forma zajęć i liczba godzin	Forma zaliczenia	Punkty ECTS
Wprowadzenie do marketingu cyfrowego	Wykład: 10, w tym zajęcia zdalne: • Wykład synchroniczny: 10	Zaliczenie na ocenę	4
Trening kreatywnego myślenia i rozwiązywania problemów	Warsztat: 6, w tym zajęcia zdalne: • Warsztat synchroniczny: 6	Zaliczenie na ocenę	2
Strategia i planowanie e-marketingowe	Wykład: 4, w tym zajęcia zdalne: • Wykład synchroniczny: 4 Warsztat: 4, w tym zajęcia zdalne: • Warsztat synchroniczny: 4	Zaliczenie na ocenę	3
E-badania marketingowe	Ćwiczenia: 4, w tym zajęcia zdalne: • Ćwiczenia synchroniczne: 4 Wykład: 4, w tym zajęcia zdalne: • Wykład synchroniczny: 4	Zaliczenie na ocenę	3
Projektowanie doświadczeń klientów (customer experience)	Wykład: 5, w tym zajęcia zdalne: • Wykład synchroniczny: 5 Ćwiczenia: 5, w tym zajęcia zdalne: • Ćwiczenia synchroniczne: 5	Zaliczenie na ocenę	4
Elementy prawa autorskiego w internecie	Wykład: 8, w tym zajęcia zdalne: • Wykład synchroniczny: 8	Zaliczenie na ocenę	3
Branding w internecie	Wykład: 4, w tym zajęcia zdalne: • Wykład synchroniczny: 4	Zaliczenie na ocenę	1
Tworzenie nowoczesnych treści internetowych SEO i content marketing	Ćwiczenia: 4, w tym zajęcia zdalne: • Ćwiczenia synchroniczne: 4 Wykład: 4, w tym zajęcia zdalne: • Wykład synchroniczny: 4	Zaliczenie na ocenę	3
Płatne kampanie reklamowe PPC	Ćwiczenia: 4, w tym zajęcia zdalne: • Ćwiczenia synchroniczne: 4 Wykład: 4, w tym zajęcia zdalne: • Wykład synchroniczny: 4	Zaliczenie na ocenę	3

Nazwa przedmiotu / modułu	Forma zajęć i liczba godzin	Forma zaliczenia	Punkty ECTS
Analityka internetowa	Ćwiczenia: 4, w tym zajęcia zdalne: • Ćwiczenia synchroniczne: 4 Wykład: 4, w tym zajęcia zdalne: • Wykład synchroniczny: 4	Zaliczenie na ocenę	3
Account based marketing i strategie e-marketingowe B2B	Wykład: 4, w tym zajęcia zdalne: • Wykład synchroniczny: 4 Ćwiczenia: 4, w tym zajęcia zdalne: • Ćwiczenia synchroniczne: 4	Zaliczenie na ocenę	3
Social media	Ćwiczenia: 8, w tym zajęcia zdalne: • Ćwiczenia synchroniczne: 8	Zaliczenie na ocenę	3
CRM	Wykład: 4, w tym zajęcia zdalne: • Wykład synchroniczny: 4 Ćwiczenia: 4, w tym zajęcia zdalne: • Ćwiczenia synchroniczne: 4	Zaliczenie na ocenę	3
Videomarketing	Ćwiczenia: 8, w tym zajęcia zdalne: • Ćwiczenia synchroniczne: 8	Zaliczenie na ocenę	3
E-PR	Ćwiczenia: 4, w tym zajęcia zdalne: • Ćwiczenia synchroniczne: 4 Wykład: 4, w tym zajęcia zdalne: • Wykład synchroniczny: 4	Zaliczenie na ocenę	3
Email marketing	Wykład: 4, w tym zajęcia zdalne: • Wykład synchroniczny: 4 Ćwiczenia: 4, w tym zajęcia zdalne: • Ćwiczenia synchroniczne: 4	Zaliczenie na ocenę	3
Marketing afiliacyjny	Wykład: 8, w tym zajęcia zdalne: • Wykład synchroniczny: 8	Zaliczenie na ocenę	3
Growth hacking	Wykład: 8, w tym zajęcia zdalne: • Wykład synchroniczny: 8	Zaliczenie na ocenę	3
Influencer marketing	Ćwiczenia: 4, w tym zajęcia zdalne: • Ćwiczenia synchroniczne: 4 Wykład: 4, w tym zajęcia zdalne: • Wykład synchroniczny: 4	Zaliczenie na ocenę	3

Nazwa przedmiotu / modułu	Forma zajęć i liczba godzin	Forma zaliczenia	Punkty ECTS
Marketing automation i big data	Ćwiczenia: 4, w tym zajęcia zdalne: • Ćwiczenia synchroniczne: 4 Wykład: 4, w tym zajęcia zdalne: • Wykład synchroniczny: 4	Zaliczenie na ocenę	3
Wykorzystanie sztucznej inteligencji w online marketingu	Wykład: 4, w tym zajęcia zdalne: • Wykład synchroniczny: 4 Ćwiczenia: 4, w tym zajęcia zdalne: • Ćwiczenia synchroniczne: 4	Zaliczenie na ocenę	3
Web development i e-commerce	Wykład: 4, w tym zajęcia zdalne: • Wykład synchroniczny: 4 Ćwiczenia: 4, w tym zajęcia zdalne: • Ćwiczenia synchroniczne: 4	Zaliczenie na ocenę	3
Praca końcowa PROJEKT: opracowanie kampanii e-marketingowej	Projekt: 16, w tym zajęcia zdalne: • Zajęcia projektowe synchroniczne: 16	Zaliczenie na ocenę	6
Razem	190		71

Wykaz zajęć teoretycznych

Nazwa przedmiotu / modułu	Forma zajęć i liczba godzin	Forma zaliczenia	Punkty ECTS
Wprowadzenie do marketingu cyfrowego	Wykład: 10	Zaliczenie na ocenę	Wykład: 4
Strategia i planowanie e-marketingowe	Wykład: 4	Zaliczenie na ocenę	Wykład: 1
E-badania marketingowe	Wykład: 4	Zaliczenie na ocenę	Wykład: 1
Projektowanie doświadczeń klientów (customer experience)	Wykład: 5	Zaliczenie na ocenę	Wykład: 2
Elementy prawa autorskiego w internecie	Wykład: 8	Zaliczenie na ocenę	Wykład: 3
Branding w internecie	Wykład: 4	Zaliczenie na ocenę	Wykład: 1
Tworzenie nowoczesnych treści internetowych SEO i content marketing	Wykład: 4	Zaliczenie na ocenę	Wykład: 1
Płatne kampanie reklamowe PPC	Wykład: 4	Zaliczenie na ocenę	Wykład: 1
Analityka internetowa	Wykład: 4	Zaliczenie na ocenę	Wykład: 1
Account based marketing i strategię e-marketingowe B2B	Wykład: 4	Zaliczenie na ocenę	Wykład: 1
CRM	Wykład: 4	Zaliczenie na ocenę	Wykład: 1
E-PR	Wykład: 4	Zaliczenie na ocenę	Wykład: 1
Email marketing	Wykład: 4	Zaliczenie na ocenę	Wykład: 1
Marketing afiliacyjny	Wykład: 8	Zaliczenie na ocenę	Wykład: 3
Growth hacking	Wykład: 8	Zaliczenie na ocenę	Wykład: 3
Influencer marketing	Wykład: 4	Zaliczenie na ocenę	Wykład: 1
Marketing automation i big data	Wykład: 4	Zaliczenie na ocenę	Wykład: 1
Wykorzystanie sztucznej inteligencji w online marketingu	Wykład: 4	Zaliczenie na ocenę	Wykład: 1
Web development i e-commerce	Wykład: 4	Zaliczenie na ocenę	Wykład: 1
Razem	95		29

Wykaz zajęć kształtujących umiejętności praktyczne

Nazwa przedmiotu / modułu	Forma zajęć i liczba godzin	Forma zaliczenia	Punkty ECTS
Trening kreatywnego myślenia i rozwiązywania problemów	Warsztat: 6	Zaliczenie na ocenę	Warsztat: 2
Strategia i planowanie e-marketingowe	Warsztat: 4	Zaliczenie na ocenę	Warsztat: 2
E-badania marketingowe	Ćwiczenia: 4	Zaliczenie na ocenę	Ćwiczenia: 2
Projektowanie doświadczeń klientów (customer experience)	Ćwiczenia: 5	Zaliczenie na ocenę	Ćwiczenia: 2
Tworzenie nowoczesnych treści internetowych SEO i content marketing	Ćwiczenia: 4	Zaliczenie na ocenę	Ćwiczenia: 2
Płatne kampanie reklamowe PPC	Ćwiczenia: 4	Zaliczenie na ocenę	Ćwiczenia: 2
Analityka internetowa	Ćwiczenia: 4	Zaliczenie na ocenę	Ćwiczenia: 2
Account based marketing i strategię e-marketingowe B2B	Ćwiczenia: 4	Zaliczenie na ocenę	Ćwiczenia: 2
Social media	Ćwiczenia: 8	Zaliczenie na ocenę	Ćwiczenia: 3
CRM	Ćwiczenia: 4	Zaliczenie na ocenę	Ćwiczenia: 2
Videomarketing	Ćwiczenia: 8	Zaliczenie na ocenę	Ćwiczenia: 3
E-PR	Ćwiczenia: 4	Zaliczenie na ocenę	Ćwiczenia: 2
Email marketing	Ćwiczenia: 4	Zaliczenie na ocenę	Ćwiczenia: 2
Influencer marketing	Ćwiczenia: 4	Zaliczenie na ocenę	Ćwiczenia: 2
Marketing automation i big data	Ćwiczenia: 4	Zaliczenie na ocenę	Ćwiczenia: 2
Wykorzystanie sztucznej inteligencji w online marketingu	Ćwiczenia: 4	Zaliczenie na ocenę	Ćwiczenia: 2
Web development i e-commerce	Ćwiczenia: 4	Zaliczenie na ocenę	Ćwiczenia: 2
Praca końcowa PROJEKT: opracowanie kampanii e-marketingowej	Projekt: 16	Zaliczenie na ocenę	Projekt: 6
Razem	95		42

Wykaz zajęć prowadzonych z wykorzystaniem metod i technik kształcenia na odległość

Nazwa przedmiotu / modułu	Forma zajęć i liczba godzin	Forma zaliczenia	Punkty ECTS
Wprowadzenie do marketingu cyfrowego	Wykład synchroniczny: 10	Zaliczenie na ocenę	4
Trening kreatywnego myślenia i rozwiązywania problemów	Warsztat synchroniczny: 6	Zaliczenie na ocenę	2
Strategia i planowanie e-marketingowe	Wykład synchroniczny: 4 Warsztat synchroniczny: 4	Zaliczenie na ocenę	3
E-badania marketingowe	Ćwiczenia synchroniczne: 4 Wykład synchroniczny: 4	Zaliczenie na ocenę	3
Projektowanie doświadczeń klientów (customer experience)	Wykład synchroniczny: 5 Ćwiczenia synchroniczne: 5	Zaliczenie na ocenę	4
Elementy prawa autorskiego w internecie	Wykład synchroniczny: 8	Zaliczenie na ocenę	3
Branding w internecie	Wykład synchroniczny: 4	Zaliczenie na ocenę	1
Tworzenie nowoczesnych treści internetowych SEO i content marketing	Ćwiczenia synchroniczne: 4 Wykład synchroniczny: 4	Zaliczenie na ocenę	3
Płatne kampanie reklamowe PPC	Ćwiczenia synchroniczne: 4 Wykład synchroniczny: 4	Zaliczenie na ocenę	3
Analityka internetowa	Ćwiczenia synchroniczne: 4 Wykład synchroniczny: 4	Zaliczenie na ocenę	3
Account based marketing i strategię e-marketingowe B2B	Wykład synchroniczny: 4 Ćwiczenia synchroniczne: 4	Zaliczenie na ocenę	3
Social media	Ćwiczenia synchroniczne: 8	Zaliczenie na ocenę	3
CRM	Wykład synchroniczny: 4 Ćwiczenia synchroniczne: 4	Zaliczenie na ocenę	3
Videomarketing	Ćwiczenia synchroniczne: 8	Zaliczenie na ocenę	3
E-PR	Ćwiczenia synchroniczne: 4 Wykład synchroniczny: 4	Zaliczenie na ocenę	3
Email marketing	Wykład synchroniczny: 4 Ćwiczenia synchroniczne: 4	Zaliczenie na ocenę	3

Nazwa przedmiotu / modułu	Forma zajęć i liczba godzin	Forma zaliczenia	Punkty ECTS
Marketing afiliacyjny	Wykład synchroniczny: 8	Zaliczenie na ocenę	3
Growth hacking	Wykład synchroniczny: 8	Zaliczenie na ocenę	3
Influencer marketing	Ćwiczenia synchroniczne: 4 Wykład synchroniczny: 4	Zaliczenie na ocenę	3
Marketing automation i big data	Ćwiczenia synchroniczne: 4 Wykład synchroniczny: 4	Zaliczenie na ocenę	3
Wykorzystanie sztucznej inteligencji w online marketingu	Wykład synchroniczny: 4 Ćwiczenia synchroniczne: 4	Zaliczenie na ocenę	3
Web development i e-commerce	Wykład synchroniczny: 4 Ćwiczenia synchroniczne: 4	Zaliczenie na ocenę	3
Praca końcowa PROJEKT: opracowanie kampanii e-marketingowej	Zajęcia projektowe synchroniczne: 16	Zaliczenie na ocenę	6
Razem	190		71

Ukończenie studiów podyplomowych

Wykaz egzaminów obowiązkowych

Praca końcowa - egzamin końcowy.

Wymiar czasu przeznaczony na pracę końcową

16 h

Zakres egzaminu końcowego

Tematyka pracy końcowej.

Wymagania dotyczące terminu zaliczeń przedmiotów

Wykładowca określa warunki i termin zaliczenia przedmiotu i przedstawia je słuchaczom na początku zajęć.

Kurs może być zaliczony:

- bezpośrednio po jego zakończeniu – na podstawie aktywności i zadań wykonywanych w trakcie zajęć,
- w terminie do kolejnego zjazdu – na podstawie zadania wykonanego po zajęciach.

Warunkiem dopuszczenia słuchacza studiów podyplomowych do egzaminu końcowego jest uzyskanie pozytywnych ocen z wszystkich przedmiotów objętych programem kształcenia oraz napisanie pracy dyplomowej ocenionej na ocenę pozytywną.

Plan studiów podyplomowych

Zestaw przedmiotów w układzie semestralnym

praktyczny e-marketing

Semestr 1

Nazwa przedmiotu / modułu	Forma zajęć i liczba godzin	Forma zaliczenia	Punkty ECTS
Wprowadzenie do marketingu cyfrowego	Wykład: 10, w tym zajęcia zdalne: • Wykład synchroniczny: 10	Zaliczenie na ocenę	4
Trening kreatywnego myślenia i rozwiązywania problemów	Warsztat: 6, w tym zajęcia zdalne: • Warsztat synchroniczny: 6	Zaliczenie na ocenę	2
Strategia i planowanie e-marketingowe	Wykład: 4, w tym zajęcia zdalne: • Wykład synchroniczny: 4	Wykład: Zaliczenie na ocenę	Wykład: 1
	Warsztat: 4, w tym zajęcia zdalne: • Warsztat synchroniczny: 4	Warsztat: Zaliczenie na ocenę	Warsztat: 2
E-badania marketingowe	Wykład: 4, w tym zajęcia zdalne: • Wykład synchroniczny: 4	Wykład: Zaliczenie na ocenę	Wykład: 1
	Ćwiczenia: 4, w tym zajęcia zdalne: • Ćwiczenia synchroniczne: 4	Ćwiczenia: Zaliczenie na ocenę	Ćwiczenia: 2
Projektowanie doświadczeń klientów (customer experience)	Wykład: 5, w tym zajęcia zdalne: • Wykład synchroniczny: 5	Wykład: Zaliczenie na ocenę	Wykład: 2
	Ćwiczenia: 5, w tym zajęcia zdalne: • Ćwiczenia synchroniczne: 5	Ćwiczenia: Zaliczenie na ocenę	Ćwiczenia: 2
Elementy prawa autorskiego w internecie	Wykład: 8, w tym zajęcia zdalne: • Wykład synchroniczny: 8	Zaliczenie na ocenę	3
Branding w internecie	Wykład: 4, w tym zajęcia zdalne: • Wykład synchroniczny: 4	Zaliczenie na ocenę	1

Nazwa przedmiotu / modułu	Forma zajęć i liczba godzin	Forma zaliczenia	Punkty ECTS
Tworzenie nowoczesnych treści internetowych SEO i content marketing	Wykład: 4, w tym zajęcia zdalne: • Wykład synchroniczny: 4 Ćwiczenia: 4, w tym zajęcia zdalne: • Ćwiczenia synchroniczne: 4	Wykład: Zaliczenie na ocenę Ćwiczenia: Zaliczenie na ocenę	Wykład: 1 Ćwiczenia: 2
Płatne kampanie reklamowe PPC	Wykład: 4, w tym zajęcia zdalne: • Wykład synchroniczny: 4 Ćwiczenia: 4, w tym zajęcia zdalne: • Ćwiczenia synchroniczne: 4	Wykład: Zaliczenie na ocenę Ćwiczenia: Zaliczenie na ocenę	Wykład: 1 Ćwiczenia: 2
Analityka internetowa	Wykład: 4, w tym zajęcia zdalne: • Wykład synchroniczny: 4 Ćwiczenia: 4, w tym zajęcia zdalne: • Ćwiczenia synchroniczne: 4	Wykład: Zaliczenie na ocenę Ćwiczenia: Zaliczenie na ocenę	Wykład: 1 Ćwiczenia: 2
Account based marketing i strategie e-marketingowe B2B	Wykład: 4, w tym zajęcia zdalne: • Wykład synchroniczny: 4 Ćwiczenia: 4, w tym zajęcia zdalne: • Ćwiczenia synchroniczne: 4	Wykład: Zaliczenie na ocenę Ćwiczenia: Zaliczenie na ocenę	Wykład: 1 Ćwiczenia: 2
Social media	Ćwiczenia: 8, w tym zajęcia zdalne: • Ćwiczenia synchroniczne: 8	Zaliczenie na ocenę	3
CRM	Wykład: 4, w tym zajęcia zdalne: • Wykład synchroniczny: 4 Ćwiczenia: 4, w tym zajęcia zdalne: • Ćwiczenia synchroniczne: 4	Wykład: Zaliczenie na ocenę Ćwiczenia: Zaliczenie na ocenę	Wykład: 1 Ćwiczenia: 2
Razem	102		38

Semestr 2

Nazwa przedmiotu / modułu	Forma zajęć i liczba godzin	Forma zaliczenia	Punkty ECTS
Videomarketing	Ćwiczenia: 8, w tym zajęcia zdalne: • Ćwiczenia synchroniczne: 8	Zaliczenie na ocenę	3
E-PR	Wykład: 4, w tym zajęcia zdalne: • Wykład synchroniczny: 4 Ćwiczenia: 4, w tym zajęcia zdalne: • Ćwiczenia synchroniczne: 4	Wykład: Zaliczenie na ocenę Ćwiczenia: Zaliczenie na ocenę	Wykład: 1 Ćwiczenia: 2

Nazwa przedmiotu / modułu	Forma zajęć i liczba godzin	Forma zaliczenia	Punkty ECTS
Email marketing	Wykład: 4, w tym zajęcia zdalne: • Wykład synchroniczny: 4 Ćwiczenia: 4, w tym zajęcia zdalne: • Ćwiczenia synchroniczne: 4	Wykład: Zaliczenie na ocenę Ćwiczenia: Zaliczenie na ocenę	Wykład: 1 Ćwiczenia: 2
Marketing afiliacyjny	Wykład: 8, w tym zajęcia zdalne: • Wykład synchroniczny: 8	Zaliczenie na ocenę	3
Growth hacking	Wykład: 8, w tym zajęcia zdalne: • Wykład synchroniczny: 8	Zaliczenie na ocenę	3
Influencer marketing	Wykład: 4, w tym zajęcia zdalne: • Wykład synchroniczny: 4 Ćwiczenia: 4, w tym zajęcia zdalne: • Ćwiczenia synchroniczne: 4	Wykład: Zaliczenie na ocenę Ćwiczenia: Zaliczenie na ocenę	Wykład: 1 Ćwiczenia: 2
Marketing automation i big data	Wykład: 4, w tym zajęcia zdalne: • Wykład synchroniczny: 4 Ćwiczenia: 4, w tym zajęcia zdalne: • Ćwiczenia synchroniczne: 4	Wykład: Zaliczenie na ocenę Ćwiczenia: Zaliczenie na ocenę	Wykład: 1 Ćwiczenia: 2
Wykorzystanie sztucznej inteligencji w online marketingu	Wykład: 4, w tym zajęcia zdalne: • Wykład synchroniczny: 4 Ćwiczenia: 4, w tym zajęcia zdalne: • Ćwiczenia synchroniczne: 4	Wykład: Zaliczenie na ocenę Ćwiczenia: Zaliczenie na ocenę	Wykład: 1 Ćwiczenia: 2
Web development i e-commerce	Wykład: 4, w tym zajęcia zdalne: • Wykład synchroniczny: 4 Ćwiczenia: 4, w tym zajęcia zdalne: • Ćwiczenia synchroniczne: 4	Wykład: Zaliczenie na ocenę Ćwiczenia: Zaliczenie na ocenę	Wykład: 1 Ćwiczenia: 2
Praca końcowa PROJEKT: opracowanie kampanii e-marketingowej	Projekt: 16, w tym zajęcia zdalne: • Zajęcia projektowe synchroniczne: 16	Zaliczenie na ocenę	6
Razem	88		33

Zestaw egzaminów w układzie semestralnym

Semestr 1

Brak

Semestr 2

Brak