

Jeśli chcesz sprawdzić czy studia online są dla Ciebie, wypełnij formularz, a na podany w nim adres e-mail otrzymasz dane do logowania do wersji próbnej.

Program kierunku potwierdzony jest międzynarodową **akredytacją IACBE**, będącą gwarancją jakości kształcenia, realizowania i mierzenia osiągniętych efektów.

IACBE gwarantuje studentom, że w akredytowanej uczelni uzyskają profesjonalną wiedzę i umiejętności oraz dyplom ukończenia studiów, który liczy się na rynku pracy.

Podczas studiów spotkasz wielu **cenionych ekspertów** w świecie marketingu i sprzedaży podczas licznych wykładów otwartych, spotkań guest speakerów, webinarów czy bezpłatnych szkoleń dodatkowych.

Na zajęciach nauczysz się obsługi **nowoczesnych narzędzi marketingowych** – programów monitorujących działania w internecie, systemów zarządzania sprzedażą i relacjami z klientami, menedżerów reklam, programów do tworzenia grafik, biur prasowych online i wielu innych.

Wraz ze swoją grupą ćwiczeniową weźmiesz udział w licznych **grach strategicznych**, symulacjach sytuacji rynkowych. W ramach warsztatów będziesz planował wprowadzenie nowych produktów na rynek i tworzył **kreatywne kampanie reklamowe**. Gra symulacyjna firmy REVAS pozwoli Ci całościowo zarządzać **agencją marketingową**. Poznasz także **techniki sprzedaży i obsługi klienta**, dowiesz się jak tworzyć **strategie** sprzedaży i plany sprzedażowe.

Będziesz efektywnie **analizował dane rynkowe**, przeprowadzał badania marketingowe i pozyskiwał informacje o poziomie satysfakcji klientów.

Zapoznasz się z wyzwaniami pracy kreatywnej jako copywriter, specjalista ds. UX, specjalista ds. sprzedaży internetowej, specjalista SEM/SEO, analityk internetowy, rzecznik prasowy, konsultant ds. marki, doradca klienta, menedżer produktu. Zdobędziesz aktualną wiedzę na temat **trendów** i rozwiązań w świecie marketingu i sprzedaży.

Dane zamieszczone w niniejszej karcie kierunku mają charakter wyłącznie informacyjny. Dane te nie stanowią oferty zawarcia umowy w rozumieniu art. 66 i nast. kodeksu cywilnego. Zgodnie z art. 160 ust. 3 ustawy z dnia 27 lipca 2005 roku Prawo o szkolnictwie wyższym, umowa między chorzow a studentem zawierana jest w formie pisemnej.

Wykładowcy to praktycy, którzy zajmują się marketingiem i sprzedażą. Nauczysz się marketingu w **wyszukiwarkach internetowych**, przygotujesz kampanię **Google Ads**, zrozumiesz w jaki sposób efektywnie docierać do klientów.

Poznasz narzędzia do analizy i monitoringu **skuteczności działań marketingowych**, nauczysz się reklamy w **mediach społecznościowych**. Dowiesz się jak planować **media**, poznasz strategie i narzędzia **content marketingu**.

Zdobędziesz umiejętność skutecznego **komunikowania się**, planowania działań, **samodzielnej pracy** w ramach wskazanego projektu.

Uniwersytet zapewnia specjalistyczne **narzędzia marketingowe**, przyjazną i przydatną w późniejszej pracy formę zajęć, spotkania z ludźmi szanowanymi w branży.

W trakcie nauki otrzymasz dostęp do profesjonalnych narzędzi, z których na co dzień korzystają specjaliści zajmujący się marketingiem i sprzedażą.

Skorzystasz między innymi z platformy służącej komunikacji public relations **PROWLY** oraz poznasz narzędzie do monitorowania internetu i social media - **BRAND24**. Współpracujemy także z firmą **Sotrender**, dzięki czemu nauczysz się korzystać z tego narzędzia i dowiesz się, w jaki sposób wykorzystuje się je w mierzeniu skuteczności komunikacji w mediach społecznościowych. A dzięki współpracy z firmą **Senuto** będziesz mieć okazję poznać narzędzie, które często wykorzystują specjaliści SEO.

"

Jestem przedstawicielem handlowym, na co dzień pracuję w firmie logistycznej w dziale sprzedaży. Moją pasją są podróże oraz fotografowanie. Od 2015 r. kiedy rozpocząłem swoją przygodę z podróżowaniem odwiedziłem 22 państwa, ale wciąż planuję nowe kierunki! Na liście marzeń są między innymi Stany Zjednoczone. Uczelnię polecili mi znajomi, którzy są absolwentami Uniwersytetu WSB Merito. Kierunek, który wybrałem, czyli Marketing i sprzedaż, zainteresował mnie zarówno pod kątem zawodowym, jak i prywatnym. W czasie studiów spotkałem wykwalifikowanych specjalistów, a zajęcia przez nich przygotowane są prowadzone w interesujący sposób.

"

Bartłomiej Gałka

Student Uniwersytetu WSB Merito

"

Lubię stawiać sobie wysokie cele i uparcie do nich dążyć. Postanowiłem rozpocząć studia na Uniwersytecie WSB Merito z trzech powodów. Po pierwsze dużą zaletą jest plan zajęć - studia dzienne odbywają się trzy dni w tygodniu i nie ma tu mowy o tzw. "okienkach". Po drugie, lokalizacja uczelni pozwala mi na szybki dojazd, a co najważniejsze wybrany przeze mnie kierunek był w bardzo konkurencyjnej cenie. Dzięki studiom zawarłem również wyjątkowe znajomości.

"

Krzysztof Zdziebło

Student Uniwersytetu WSB Merito



specjalistyczne
laboratorium
komputerowe



spotkania branżowe ze
specjalistami



zajęcia prowadzone
przez doświadczonych
praktyków

Czego nauczysz się w trakcie studiów?

- Poznasz realia i specyfikę pracy w obszarach nowoczesnego marketingu i sprzedaży.
- Dowiesz się, jak skutecznie sprzedawać, zarządzać projektami, obsługiwać klientów.

Dane zamieszczone w niniejszej karcie kierunku mają charakter wyłącznie informacyjny. Dane te nie stanowią oferty zawarcia umowy w rozumieniu art. 66 i nast. kodeksu cywilnego. Zgodnie z art. 160 ust. 3 ustawy z dnia 27 lipca 2005 roku Prawo o szkolnictwie wyższym, umowa między chorzow a studentem zawierana jest w formie pisemnej.

- Zapoznasz się z wyzwaniami pracy kreatywnej jako copywriter.
- Będziesz efektywnie analizował dane rynkowe, przeprowadzał badania marketingowe i pozyskiwał informacje o poziomie satysfakcji klientów.
- Nauczysz się technik sprzedaży bezpośredniej i internetowej.
- Zdobędziesz aktualną wiedzę na temat trendów i rozwiązań w świecie marketingu i sprzedaży.

Zobacz specjalności na tym kierunku

Content marketing – tworzenie treści marketingowych

Hybrydowe OD MARCA

od 403 zł ~~470 zł~~

**Najniższa cena
z ostatnich 30
dni: 403 zł**

E-handel i sprzedaż w nowych mediach

Hybrydowe OD MARCA

od 403 zł ~~470 zł~~

**Najniższa cena
z ostatnich 30
dni: 403 zł**

E-marketing

Online OD MARCA

od 403 zł ~~470 zł~~

**Najniższa cena
z ostatnich 30
dni: 403 zł**

Innowacyjny marketing

Hybrydowe

Public relations i nowoczesna komunikacja

Hybrydowe

Strategie i techniki sprzedaży

Hybrydowe OD MARCA

od 403 zł 470 zł

**Najniższa cena
z ostatnich 30
dni: 403 zł**

Zarządzanie sprzedażą

Online OD MARCA

od 403 zł 470 zł

**Najniższa cena
z ostatnich 30
dni: 403 zł**

Program studiów

Przedmioty podstawowe i kierunkowe:

studia hybrydowe

- Komunikacja marketingowa
- Komunikacja w biznesie
- Nowoczesne technologie w marketingu i sprzedaży
- Psychologia marketingu i sprzedaży
- Podstawy marketingu
- Badania marketingowe
- Zarządzanie marką

Dane zamieszczone w niniejszej karcie kierunku mają charakter wyłącznie informacyjny. Dane te nie stanowią oferty zawarcia umowy w rozumieniu art. 66 i nast. kodeksu cywilnego. Zgodnie z art. 160 ust. 3 ustawy z dnia 27 lipca 2005 roku Prawo o szkolnictwie wyższym, umowa między chorzow a studentem zawierana jest w formie pisemnej.

- Zachowania konsumentów
- Nauka o organizacji
- Podstawy finansów organizacji
- Środki i techniki sprzedaży
- Negocjacje w biznesie
- Podstawy socjologii
- Podstawy psychologii
- Podstawy prawa
- Podstawy zarządzania
- Zarządzanie projektami
- Planowanie marketingowe
- Ochrona własności intelektualnej
- Podstawy technologii informacyjnej i aplikacji biurowych
- Metodyka pracy projektowej
- Wprowadzenie do pracy dyplomowej
- Wyzwania rynku pracy
- Język obcy
- Wychowanie fizyczne
- BHP
- Filozofia
- Język polski (dla obcokrajowców)

- Seminarium dyplomowe
- Podstawy ekonomii
- Praktyka zawodowa
- Przedmioty specjalnościowe obowiązkowe (godziny w semestrze w zależności od specjalności)
- Przedmiot kierunkowy w języku obcym

Oraz przedmioty specjalnościowe, które realizowane są od II roku studiów.

studia online

- Komunikacja marketingowa
- Nowoczesne technologie w marketingu i sprzedaży
- Podstawy marketingu
- Planowanie marketingowe
- Psychologia w marketingu i sprzedaży
- Reklama i PR
- Zachowania konsumentów
- Zarządzanie ceną i dystrybucją
- Zarządzanie marką
- Zarządzanie produktem
- Zarządzanie projektami
- Badania marketingowe
- Cultural differences

- Ecology and environmental protection
- Egzamin semestralny
- Etyka w biznesie
- Komunikacja w biznesie
- Negocjacje w biznesie
- Ochrona własności intelektualnej
- Podstawy ekonomii
- Podstawy finansów organizacji
- Podstawy prawa
- Podstawy psychologii
- Podstawy zarządzania
- Praktyka zawodowa
- Przedmioty specjalnościowe obowiązkowe (godziny w semestrze w zależności od specjalności)
- Seminarium dyplomowe
- Techniki sprzedaży
- Technologia informacyjna
- Metodyka pracy projektowej
- Wyzwania rynku pracy
- Język obcy
- BHP

Oraz przedmioty specjalnościowe, które realizowane są od II roku studiów.

Dane zamieszczone w niniejszej karcie kierunku mają charakter wyłącznie informacyjny. Dane te nie stanowią oferty zawarcia umowy w rozumieniu art. 66 i nast. kodeksu cywilnego. Zgodnie z art. 160 ust. 3 ustawy z dnia 27 lipca 2005 roku Prawo o szkolnictwie wyższym, umowa między chorzow a studentem zawierana jest w formie pisemnej.

Wykładowcy

dr Michał Dudek

Menedżer kierunku turystyka i rekreacja. Doktor nauk ekonomicznych, specjalizujący się w zagadnieniach związanych z transportem lotniczym. Były pracownik Międzynarodowego Portu Lotniczego Katowice w Pyrzowicach. Swoją pasję do transportu lotniczego zamienił na dysertację doktorską. Szczególnie interesuje się zagadnieniami procesów obsługi i bezpieczeństwa pasażerów w transporcie lotniczym oraz podmiotami i trendami kształtującymi rynek lotniczy. Przez ponad 8 lat pracownik sektora obsługi turystów w branży hotelarskiej i gastronomicznej. Interesuje się również zagadnieniami marketingu i aktywnej sprzedaży.

Jest również współautorem publikacji „Determinanty jakości w procesie świadczenia nisko kosztowych pasażerskich usług lotniczych w Polsce”.

mgr Justyna Gaś

Posiada ponad dwudziestoletnie doświadczenie w zarządzaniu zespołami ludzkimi, w tym przez siedemnaście lat - stricte sprzedażowymi. Nabyte doświadczenie w obsłudze klienta business to customer. Obecnie pracuje jako menedżer we wiodącej instytucji finansowej w Polsce i Europie środkowo - wschodniej, zarządzający zespołami sprzedażowymi o rozbudowanej strukturze, obsługującej klientów we wszystkich liniach biznesowych. Praktyk z bogatym doświadczeniem zawodowym. Trener wewnętrzny, trener biznesu. Specjalista w zakresie relacji B2B oraz B2C.

mgr Daniel Gaś

Menedżer kierunku bezpieczeństwo narodowe, Kierownik Zakładu Dydaktycznego Bezpieczeństwa Narodowego.

Menedżer z ponad dwudziestopięcioletnim doświadczeniem w zarządzaniu zasobami ludzkimi, sprzedażą i procesami dotyczącymi szeroko rozumianego bezpieczeństwa w sektorze finansowym. Legitymuje się bogatym doświadczeniem w obsłudze B2B i B2C oraz współpracą z jednostkami odpowiedzialnymi za prawidłowe funkcjonowanie obszarów chronionych, osób i mienia.

Posiada także kilkuletnie doświadczenie w zarządzaniu rozproszoną siecią sprzedaży.

Obecnie, oprócz pracy menedżersko - dydaktycznej w strukturach WSB Merito, menedżer w jednej z największych instytucji finansowych w Polsce i Europie.

Praktyk z doświadczeniem zawodowym zbudowanym na przestrzeni wielu lat w różnych regionach kraju.

Wypracowane modele prowadzenia zajęć dydaktycznych w formie stacjonarnej oraz zdalnej, zostały wysoko ocenione przez Studentów oraz docenione przez Władze Wydziału i Uczelni, ostatecznie uhonorowane nagrodą

Dane zamieszczone w niniejszej karcie kierunku mają charakter wyłącznie informacyjny. Dane te nie stanowią oferty zawarcia umowy w rozumieniu art. 66 i nast. kodeksu cywilnego. Zgodnie z art. 160 ust. 3 ustawy z dnia 27 lipca 2005 roku Prawo o szkolnictwie wyższym, umowa między chorzow a studentem zawierana jest w formie pisemnej.

Rektora Uniwersytetu WSB Merito w Poznaniu (III stopnia).

dr Maria Gorczyńska

Doktor nauk ekonomicznych. Naukowiec i praktyk z zakresu zarządzania finansami przedsiębiorstw, strategii finansowych przedsiębiorstw, skarbowości korporacyjnej i analizy sytuacji finansowo-majątkowej przedsiębiorstwa. Od 2010 roku członek Komisji Rewizyjnej Polskiego Towarzystwa Ekonomicznego oraz od 2016 członek rad nadzorczych Spółek Skarbu Państwa.

Członek trzech projektów badawczych oceniających w praktyce następujące obszary:

- kształtowanie struktury kapitału w warunkach implementacji zarządzania ryzykiem, zarządzanie finansami przedsiębiorstwa w warunkach implementacji innowacyjnych mechanizmów
- finansowych,
- oddziaływanie światowego kryzysu finansowego na sferę realną gospodarki na przykładzie zmian sytuacji finansowej śląskich przedsiębiorstw.

Autorka i współautorka ponad 90 opracowań naukowych zarówno krajowych, jak i zagranicznych z elementami praktyki.

prof. nadzw. dr hab. Małgorzata Kieźel

Jej zainteresowania naukowe koncentrują się między innymi wokół problematyki zarządzania i planowania marketingowego, marketingu czy tworzenia wizerunku i marki. Od kilkunastu lat prowadzi badania rynku systemowych produktów bankowych, a od kilku lat także branży turystycznej. Oprócz sfery badań naukowych prowadzi także badania marketingowe i analizy strategiczne dla praktyki gospodarczej.

Jest autorką lub współautorką ponad 90 publikacji naukowych, w tym pięciu książek, doświadczonym wykładawcą na studiach I i II stopnia.

Od kilkunastu lat pełni rolę promotora i recenzenta w ramach seminariów dyplomowych i magisterskich. Jest certyfikowanym tutorem akademickim oraz moderatorem Design Thinking. Jest wieloletnim członkiem Polskiego Towarzystwa Ekonomicznego, Polskiego Naukowego Towarzystwa Marketingu i Polskiego Stowarzyszenia Zarządzania Wiedzą. Odznaczona Medalem Komisji Edukacji Narodowej w 2005 roku i Brązowym Krzyżem Zasługi w 2017 roku.

mgr Piotr Krzyszczuk

Nauczyciel dyplomowany, posiada ponad 20-letnie doświadczenie w pracy nauczyciela: od szkoły podstawowej poprzez liceum, technikum do Uniwersytetu WSB Merito w Chorzowie. Na WSB zajmuje się poza prowadzeniem zajęć z wykorzystania technologii informacyjno-komunikacyjnych, wirtualnych środowisk nauczania, technologii informatycznych, szeroko rozumianym e-learningiem. Administrator lokalny wydziałowej platformy Moodle. Koordynator wydziałowy studiów online.

Absolwent Uniwersytetu Wrocławskiego w zakresie chemii środowiska, nauczyciel chemii, informatyki i przedsiębiorczości. Autor podręcznika z Podstaw przedsiębiorczości do szkół ponadgimnazjalnych (lata 2012-2019).

prof. nadzw. dr hab. Barbara Kucharska

Doktor habilitowany z dziedziny nauk ekonomicznych. Ma wieloletnie doświadczenie nauczyciela akademickiego w zakresie prowadzenia zajęć z zakresu marketingu, zarządzania sprzedażą, obsługą klienta, merchandisingu oraz badań rynku, również na studiach podyplomowych.

Kierownik projektu Innowacje w handlu detalicznym w kierowaniu wartości dla klienta finansowany z Narodowego Centrum Nauki. Uczestnik projektów badań badawczych: zmiany modeli konsumpcji żywności w Polsce, handel detaliczny i usługi w Polsce – perspektywa konsumenta oraz handel i usługi w Europie – diagnoza i perspektywy oraz metody i techniki badań jakościowych w Internecie.

Członek międzynarodowej sieci badawczej Reseau des Pays du Grupe de Vysegrad.

prof. nadzw. dr hab. Michał Kucia

Doktor nauk ekonomicznych, naukowo zajmuje się szeroko rozumianym e-biznesem. W tym obszarze prowadził wykłady i szkolenia. Stale współpracuje z praktyką gospodarczą w zakresie optymalizacji działalności handlowej w Internecie oraz e-marketingu. Ma doświadczenie w projektowaniu serwisów aukcyjnych. Był kierownikiem i wykonawcą w ponad 25 projektach badawczych na rzecz praktyki gospodarczej.

Jest autorem lub współautorem kilkunastu publikacji z zakresu handlu elektronicznego oraz internetu w marketingu, w tym m.in. "Produkty i marki w opinii e-konsumentów", „The retail trade in Europe – diagnosis and future prespectives” czy „Wykorzystanie zaangażowania klientów w działalności marketingowej przedsiębiorstwa”. Jest członkiem Polskiego Naukowego Towarzystwa Marketingowego.

dr Jarosław Legięć

Doktor nauk humanistycznych. Certyfikowany Trener i Coach Biznesu. Absolwent studiów MBA i Lean Management.

Dane zamieszczone w niniejszej karcie kierunku mają charakter wyłącznie informacyjny. Dane te nie stanowią oferty zawarcia umowy w rozumieniu art. 66 i nast. kodeksu cywilnego. Zgodnie z art. 160 ust. 3 ustawy z dnia 27 lipca 2005 roku Prawo o szkolnictwie wyższym, umowa między chorzowa studentem zawierana jest w formie pisemnej.

Menadżer sprzedaży z doświadczeniem w strukturach wielu korporacji. Mentor Fundacji Kronenberga. Wieloletni wykładowca i promotor prac dyplomowych. Ekspert w zakresie szeroko pojętej sprzedaży operacyjnej. Specjalizujący się w zarządzaniu talentami i rozwojem pracowników organizacji. Przygotowuje, wdraża i prowadzi Akademie Liderów i Menedżerów w organizacjach. Opracowuje i wdraża System Ocen Pracowniczych w przedsiębiorstwach sprzedażowych i produkcyjnych. Zajmuje się opracowywaniem i wdrażaniem kodeksów etycznych w organizacjach biznesowych. Prowadzi warsztaty i szkolenia z szerokiego zakresu sprzedaży oraz doświadczeń zawodowych.

mgr Kinga Religa

Dyrektor Agencji Komunikacji Marketingowej Business Consulting w Katowicach. Jest odpowiedzialna za realizację projektów z zakresu komunikacji marketingowej. Zaangażowana w przedsięwzięcia związane z marketingiem terytorialnym oraz promocją miast i regionów. Absolwentka kursu Professional Diploma in Marketing. Posiada międzynarodowy dyplom kompetencji marketingowych The Chartered Institute of Marketing in London. Naukowo realizuje się w obszarze komunikacji marketingowej. Współautorka książki „Szukając klienta. Jak rozpoznać potencjalnego nabywcę i nie wpadać w pułapkę sprzedawania wszystkim” będącej praktycznym, sprzedażowo-marketingowym spojrzeniem na rynek i klienta.

mgr Rafał Sołtysik

Menedżer kierunku prawo w biznesie. Swoje doświadczenie zdobywał początkowo w sądzie rejonowym, a następnie w ramach pracy w jednostce budżetowej Miasta Katowice, Samorządowym Kolegium Odwoławczym w Katowicach oraz w ramach działań wykonywanych jako radca prawny.

Zawodowo pasjonuje się postępowaniem administracyjnym i wybranymi materiałami z zakresu prawa administracyjnego (w szczególności dotyczącymi procesu inwestycyjnego i szacowania nieruchomości).

mgr Bogumiła Urban

Menedżer Kierunku i Kierownik Zakładu Dydaktycznego Marketing i Sprzedaż.

Posiada wieloletnie doświadczenie w przedsiębiorstwach z różnych sektorów gospodarki, w tym w branży lotniczej oraz reklamowej.

Była odpowiedzialna za rozwój marketingu w Międzynarodowym Porcie Lotniczym Katowice na stanowisku dyrektora ds. promocji, analiz i rozwoju. Pełniła funkcję dyrektora handlowego w agencjach reklamowych. Od lat związana ze środowiskiem akademickim. Wykładowczyni. Organizatorka licznych wyjazdów studyjnych do uniwersytetów zarówno w Europie, jak i na całym świecie. Wiceprezes Stowarzyszenia ALUMNUS, które zrzesza absolwentów Wyższej Szkoły Bankowej w Chorzowie (obecnie Uniwersytet WSB Merito Chorzów)

mgr Mariusz Wilkus

Ekspert ds. ochrony danych, administrator bezpieczeństwa informacji, audytor, oficer compliance. Skutecznie wdrożył w wielu przedsiębiorstwach system kontroli wewnętrznej. Współpracuje m.in z grupami kapitałowymi oraz z podmiotami prowadzącymi działalność oświatową, ubezpieczeniową, finansową, medyczną, tworząc dla nich wewnętrzne procedury, polityki, dokumentację oraz sporządzając opinie prawne. Posiada specjalistyczną wiedzę z zakresu nowoczesnych rozwiązań audytowych w informatyce i bezpieczeństwie infrastruktury teleinformatycznej. Audytor wiodący ISO/IEC 27001, audytor wewnętrzny ISO 9001, ISO 22301, ISO 14001, PN 18001.

Wojciech Zamojski

Posiada ponad 20-letnie doświadczenie w budowaniu zwycięskich zespołów sprzedażowych. Zdobył je pracując w pięciu firmach, które są liderami w swojej branży. Mowa między innymi o grupie Żywiec, British – American Tobacco Poland czy Oriflame Poland. Zawodowo pasjonuje się leadershipem, psychologią biznesu czy budową zwycięskich zespołów sprzedażowych.

Ma wiedzę i praktyczne umiejętności dotyczące skutecznego zarządzania wielofunkcyjnym i rozproszonym zespołem sprzedaży oraz wieloletnie doświadczenie związane z prowadzeniem szkoleń rozwojowych.

Na Uniwersytecie WSB Merito w Chorzowie prowadzi między innymi zajęcia ze standardów kierowania zespołem handlowym czy z zarządzania działem sprzedaży.

mgr Marta Zembik

Wieloletnia wykładowczyni akademicka. Jej zainteresowania naukowe koncentrują się wokół marketingu oraz wykorzystania nowych mediów w działalności przedsiębiorstw. W pracy akademickiej wykorzystuje wiedzę praktyczną zdobytą na przestrzeni 13 lat prowadzenia własnej działalności gospodarczej. Autorka kilkunastu publikacji naukowych oraz kierowniczka projektu badawczego Narodowego Centrum Nauki.

mgr Włodzimierz Żak

Absolwent Akademii Ekonomicznej w Katowicach, ze specjalizacją „Analiza rynkowa”. Od 1997 roku pracownik Specjalnej Strefy Ekonomicznej w Katowicach, na stanowisku zarządzającego działem odpowiedzialnym za kontakty z inwestorami. W latach 2004 – 2009 odbył liczne kursy, szkolenia w zakresie negocjacji z inwestorami, analizy projektów inwestycyjnych, kontroli przedsiębiorstw w specjalnych strefach ekonomicznych, organizowanych przez Ministerstwo Gospodarki, Polską Agencję Informacji i Inwestycji Zagranicznych. Równocześnie, od 1996 roku jest wykładowcą na Uniwersytecie WSB Merito w Chorzowie. Praca dydaktyczna polega na prowadzeniu konwersatoriów i zajęć ze studentami z zakresu ekonomii na studiach licencjackich oraz studiach podyplomowych. Prowadzi wykłady z mikroekonomii, makroekonomii, zasad udzielania pomocy publicznej, opracowanie programu dla kierunku „Europrojekty”. Był także opiekunem kierunku "pozyskiwanie środków pomocowych". W 2003 roku ukończył studia podyplomowe w Europäische Akademie für Führungskräfte, Stuttgart FRG w zakresie zarządzania projektami UE.

Od 2010 roku Burmistrz Miasta Myszkowa. I chociaż sprawowanie tak ważnego urzędu zabiera dużo czasu, to praca dydaktyczna jest równie ważna.

Partnerzy kierunku

M CENTRUM ROZWOJU
SZKÓŁ WYŻSZYCH **MERITO**

APAGROUP

35
lat
razem **BBC** BUSINESS
CONSULTING

MEDIAFEED.

K PUNKT
KRYTYCZNY

Special promotion for candidates.

Nie czekaj, załóż Konto Kandydata i zapisz się online na studia.

Zapisując się do 30 stycznia, zyskujesz:

800 zł dzięki niższe w czesnym, która na studiach I stopnia

- rozliczana jest na pierwszym roku studiów, obniżając proporcjonalnie każdą kolejną ratę czesnego.
- Dodatkowo jesteś zwolniony(-na) z opłaty wpisowej w wysokości 85 zł.

do 30 stycznia
czesne już od
358 zł ~~425 zł~~
miesięcznie

Ceny dla kandydatów

Czesne równe

Wybierając ten system płatności cena katalogowa przez cały okres studiów będzie taka sama. Jeśli zapisujesz się wcześniej i korzystasz z promocji to przysługującą Ci zniżkę rozliczamy w I roku studiów, więc czesne będzie wtedy niższe, niż na roku II i III.

Czesne stopniowane

Płacisz niższe raty na pierwszym roku. W ciągu następnych lat opłata stopniowo wzrasta. Jeśli zapisujesz się wcześniej i korzystasz z promocji to przysługującą Ci zniżkę rozliczamy w I roku studiów.

Elastyczny system opłat

Sam decydujesz, w ilu ratach będziesz opłacać czesne (1, 2, 10 czy w 12). Pozwoli Ci to efektywniej zarządzać swoim budżetem. Zwróć uwagę jednak, że na III roku studiów licencjackich oraz IV roku studiów inżynierskich płatność możliwa jest do rozłożenia na maksymalnie 10 rat.

Stypendia i dodatkowe zniżki

Pamiętaj także, że możesz ubiegać się zarówno o takie same stypendia, jakie otrzymują studenci uczelni publicznych, jak również unikalne dla naszych studentów, które fundujemy ze środków własnych uczelni. To sposób na realne obniżenie czesnego.

[SPRAWDŹ, Z JAKICH STYPENDIÓW I DODATKOWYCH ZNIŻEK MOŻESZ SKORZYSTAĆ](#)

Dane zamieszczone w niniejszej karcie kierunku mają charakter wyłącznie informacyjny. Dane te nie stanowią oferty zawarcia umowy w rozumieniu art. 66 i nast. kodeksu cywilnego. Zgodnie z art. 160 ust. 3 ustawy z dnia 27 lipca 2005 roku Prawo o szkolnictwie wyższym, umowa między chorzow a studentem zawierana jest w formie pisemnej.

Niestacjonarne - Gwarantowane czesne stopniowane

	Rok nauki	Czesne
1 rata	1 rok	4400 zł 5200-zł
	2 rok	6500 zł
	3 rok	8000 zł

	Rok nauki	Czesne
2 raty	1 rok	2280 zł 2680-zł
	2 rok	3350 zł
	3 rok	4120 zł

	Rok nauki	Czesne
10 rat	1 rok	470 zł 550-zł
	2 rok	690 zł
	3 rok	850 zł

Rok nauki	Czesne



12 rat	1 rok	403 zł 470-zł
	2 rok	585 zł
	3 rok	850 zł (10 rat)

Niestacjonarne - Gwarantowane czesne stałe

	Rok nauki	Czesne
1 rata	1 rok	5500 zł 6300-zł
	2 rok	6300 zł
	3 rok	6300 zł

	Rok nauki	Czesne
2 raty	1 rok	2845 zł 3245-zł
	2 rok	3245 zł
	3 rok	3245 zł

	Rok nauki	Czesne
10 rat	1 rok	590 zł 670-zł
	2 rok	670 zł
	3 rok	670 zł

Dane zamieszczone w niniejszej karcie kierunku mają charakter wyłącznie informacyjny. Dane te nie stanowią oferty zawarcia umowy w rozumieniu art. 66 i nast. kodeksu cywilnego. Zgodnie z art. 160 ust. 3 ustawy z dnia 27 lipca 2005 roku Prawo o szkolnictwie wyższym, umowa między chorzow a studentem zawierana jest w formie pisemnej.



	Rok nauki	Czesne
12 rat	1 rok	498 zł 565-zł
	2 rok	565 zł
	3 rok	670 zł (10 rat)

Ceny dla absolwentów WSB i WSB Merito

Czesne równe

Wybierając ten system płatności cena katalogowa przez cały okres studiów będzie taka sama. Jeśli zapisujesz się wcześniej i korzystasz z promocji to przysługującą Ci zniżkę rozliczamy w I roku studiów, więc czesne będzie wtedy niższe, niż na roku II i III.

Czesne stopniowane

Płacisz niższe raty na pierwszym roku. W ciągu następnych lat opłata stopniowo wzrasta. Jeśli zapisujesz się wcześniej i korzystasz z promocji to przysługującą Ci zniżkę rozliczamy w I roku studiów.

Elastyczny system opłat

Sam decydujesz, w ilu ratach będziesz opłacać czesne (1, 2, 10 czy w 12). Pozwoli Ci to efektywniej zarządzać swoim budżetem. Zwróć uwagę jednak, że na III roku studiów licencjackich oraz IV roku studiów inżynierskich płatność możliwa jest do rozłożenia na maksymalnie 10 rat.

Stypendia i dodatkowe zniżki

Pamiętaj także, że w WSB możesz ubiegać się zarówno o takie same stypendia, jakie otrzymują studenci uczelni publicznych, jak również unikalne dla studentów WSB, które fundujemy ze środków własnych uczelni. To sposób na realne obniżenie czesnego.

[SPRAWDŹ, Z JAKICH STYPENDIÓW I DODATKOWYCH ZNIŻEK MOŻESZ SKORZYSTAĆ.](#)

Niestacjonarne - Gwarantowane czesne stopniowane

	Rok nauki	Czesne
1 rata	1 rok	4000 zł 5200-zł
	2 rok	6500 zł
	3 rok	8000 zł

	Rok nauki	Czesne
2 raty	1 rok	2080 zł 2680-zł
	2 rok	3350 zł
	3 rok	4120 zł

	Rok nauki	Czesne
10 rat	1 rok	430 zł 550-zł
	2 rok	690 zł
	3 rok	850 zł

Rok nauki	Czesne



12 rat	1 rok	370 zł 470 zł
	2 rok	585 zł
	3 rok	850 zł (10 rat)

Niestacjonarne - Gwarantowane czesne stałe

	Rok nauki	Czesne
1 rata	1 rok	5100 zł 6300 zł
	2 rok	6300 zł
	3 rok	6300 zł

	Rok nauki	Czesne
2 raty	1 rok	2645 zł 3245 zł
	2 rok	3245 zł
	3 rok	3245 zł

	Rok nauki	Czesne
10 rat	1 rok	550 zł 670 zł
	2 rok	670 zł
	3 rok	670 zł

Dane zamieszczone w niniejszej karcie kierunku mają charakter wyłącznie informacyjny. Dane te nie stanowią oferty zawarcia umowy w rozumieniu art. 66 i nast. kodeksu cywilnego. Zgodnie z art. 160 ust. 3 ustawy z dnia 27 lipca 2005 roku Prawo o szkolnictwie wyższym, umowa między chorzow a studentem zawierana jest w formie pisemnej.



	Rok nauki	Czesne
12 rat	1 rok	465 zł 565-zł
	2 rok	565 zł
	3 rok	670 zł (10 rat)

Ceny dla kandydatów z zagranicy

Czesne równe

Wybierając ten system płatności cena katalogowa przez cały okres studiów będzie taka sama. Jeśli zapisujesz się wcześniej i korzystasz z promocji to przysługującą Ci zniżkę rozliczamy w I roku studiów, więc czesne będzie wtedy niższe, niż na roku II i III.

Oплата administracyjna

Kandydatów z zagranicy, niestudiujących na zasadach dotyczących obywateli polskich, obowiązuje opłata administracyjna w wysokości 400 zł lub 100 Euro.

Niestacjonarne - Gwarantowane czesne stałe

	Rok nauki	Czesne
1 rata	1 rok	5500 zł 6300 zł
	2 rok	6300 zł
	3 rok	6300 zł
	Rok nauki	Czesne



2 raty	1 rok	2845 zł 3245-zł
	2 rok	3245 zł
	3 rok	3245 zł

	Rok nauki	Czesne
10 rat	1 rok	590 zł 670-zł
	2 rok	670 zł
	3 rok	670 zł

	Rok nauki	Czesne
12 rat	1 rok	498 zł 565-zł
	2 rok	565 zł
	3 rok	670 zł (10 rat)