

# Studia menedżerskie

- Kierunek - studia podyplomowe

Tradycyjne Rekrutacja zakończona OD PAŹDZIERNIKA

## Opis kierunku

**Studia niestacjonarne w salach wykładowych.**

W trakcie zjazdów spotkasz się z wykładowcą oraz pozostałymi uczestnikami osobiście.

**Gwarantujemy pełną zgodność z przepisami prawa i najwyższe standardy edukacyjne.**

Współczesny menedżer musi dysponować także wiedzą eksperymentalną oraz umiejętnościami zawodowymi i osobowościowymi w obszarze biznesu. Musi mieć świadomość wagi komunikacji w biznesie, relacji interpersonalnych, a także autoprezentacji. Te umiejętności w połączeniu z twardą wiedzą – finansową i biznesową – zagwarantują Ci sukces. 😊

Studia kształcą nowoczesnych menedżerów. Aktywne zajęcia dydaktyczne, takie jak tworzenie biznesplanów, negocjacje handlowe, case studies oraz symulacje decyzyjne ugruntowują wiedzę teoretyczną. Gra rozgrywana jest na zajęciach wyjazdowych.

Celem studiów jest przygotowanie Cię do zarządzania firmą oraz reprezentowania instytucji w kontaktach zewnętrznych. W trakcie zajęć zdobędziesz wiedzę oraz umiejętności z zakresu komunikacji, zarządzania firmą, zarządzania strategicznego czy sztuki negocjacji. 😊

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.

W ramach kierunku realizowany jest moduł „Umiejętności negocjacyjne” prowadzony według materiałów dydaktycznych i metodologii **Franklin University**, z wykorzystaniem case study i ćwiczeń z rynku amerykańskiego. Moduł kończy się zaliczeniem testu sprawdzającego. Uczestnicy mają możliwość wykupienia **certyfikatu** potwierdzającego zdobycie praktycznej wiedzy i umiejętności dostosowanych zarówno do rynku polskiego, jak i zagranicznego. 😊

Opłata za certyfikat wynosi 490 zł.

### **Sprawdź także ofertę studiów MBA!**

**Na studia Master of Business Administration** zapraszamy osoby, którym zależy na wszechstronnym rozwoju umiejętności menedżerskich.

Przygotowane we współpracy z **Franklin University** studia MBA cieszą się dużą popularnością, głównie dzięki wysokiej jakości kształcenia i programowi ukierunkowanemu na rozwój praktyków biznesu.

[SPRAWDŹ OFERTĘ STUDIÓW MBA](#)

Chcesz skorzystać z dofinansowania Bazy Usług Rozwojowych?

Sprawdź nasze usługi w BUR: [Wyszukiwarka usług - Baza Usług Rozwojowych - PARP](#)

Jeśli nie możesz znaleźć usługi, która Cię interesuje, skontaktuj się z nami, a wprowadzimy ją specjalnie dla Ciebie!

Napisz: [rekrutacja.sp@chorzow.merito.pl](mailto:rekrutacja.sp@chorzow.merito.pl)

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.

Jeśli jesteś zainteresowany studiami podyplomowymi i chcesz dowiedzieć się więcej, napisz do nas!

ZAPYTAJ O STUDIA PODYPLOMOWE

## Korzyści

- Nauczysz się samodzielnie prowadzić zespół pracowników – rozwiązywać konflikty, motywować, rozwijać kompetencje, budować kulturę organizacyjną firmy.
- Weźmiesz udział w grze biznesowej oraz licznych warsztatach, podczas których poznasz swoje mocne strony oraz zidentyfikujesz obszary, nad którymi należy pracować.
- Skonsultujesz się z doświadczonymi specjalistami problemów ze swojego życia zawodowego i od razu wdrożysz zdobytą wiedzę.
- Zdobędziesz i wypracujesz własne narzędzia do dalszego samorozwoju.

## Co zyskujesz?

Uczestnicy poznają i rozwijają umiejętności decyzyjne, przywódcze, analityczne i komunikacyjne poprzez aktywne formy zajęć i dyskusje w gronie wykładowców i praktyków. W trakcie zajęć przewidziano także grę biznesową, której celem jest dostarczenie niezbędnej wiedzy menedżerskiej oraz kształtowanie i weryfikacja umiejętności zarządzania firmą w warunkach niepewności, ryzyka i konkurencji w formie aktywnych zajęć szkoleniowych. Dodatkowym walorem gry jest rozpoznanie potencjału menedżerskiego jej uczestników.

Uczestniczące w niej zespoły rywalizują o najwyższy wynik finansowy wynikający ze sprzedanej produkcji. Gra ma charakter kompleksowy i obejmuje najważniejsze obszary działalności przedsiębiorstwa, ponadto ma cechy charakterystyczne dla gospodarki rynkowej (uwzględnia niepewność działania, ryzyko decyzyjne, konkurencję i elastyczność zachowań).

## Dla kogo?

Studia skierowane są do kadry menedżerskiej dużych i małych przedsiębiorstw handlowych, usługowych i produkcyjnych, jak również do wszystkich tych, którzy w różnym stopniu uczestniczą w podejmowaniu strategicznych decyzji w firmie.

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.

# Program studiów

Program studiów podyplomowych na kierunku studia menedżerskie.



Liczba miesięcy nauki:  
**9**



Liczba godzin: **180**



Liczba zjazdów: **12**



Liczba semestrów: **2**

## ZARZĄDZANIE FIRMA (40 godz.)

### 1. Otoczenie przedsiębiorstwa (8 godz.)

- aspekt finansowy otoczenie finansowe podmiotu gospodarczego 😊
- powiązania finansowe pomiędzy podmiotami na rynku 😊
- aspekt prawny formy organizacyjne podmiotów gospodarczych 😊
- podstawy prawa handlowego 😊

### 2. Marketing (8 godz.)

- procedura zarządzania marketingowego 😊
- plan marketingowy 😊
- analiza sytuacji rynkowej 😊
- rynki docelowe 😊
- konkurencja 😊
- marketing mix 😊
- analiza SWOT 😊
- cele strategiczne 😊
- wybór strategii i plany taktyczne 😊
- benchmarking w zarządzaniu

### 3. Zarządzanie biznesem (16 godz.)

- kontrakty biznesowe 😊
- warunki dostaw (INCOTERMS 2000) 😊
- formy płatności (L/C, CAD, kredyt kupiecki, przedpłata) 😊
- ustalanie strategii marketingowej biznesu 😊
- wybrane kwestie związane z problematyką finansową 😊
- źródła i formy finansowania podmiotu gospodarczego (tradycyjne i nowoczesne źródła finansowania, instrumenty pochodne, rynek kapitałowy i pieniężny) 😊

### 4. Biznes plan (8 godz.)

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.

- istota i założenia biznesplanu😊
- struktura biznesplanu😊
- analiza finansowa (nakłady inwestycyjne, źródła finansowania, wskaźniki oceny finansowej)😊

## **UMIEJĘTNOŚCI INTERPERSONALNE (28 godz.)**

😊1. Komunikacja jako podstawowe narzędzie skutecznego menedżera. Trening umiejętności komunikacyjnych😊(8 godz.)

- elementy i rodzaje komunikacji😊
- poziomy komunikowania w pracy z ludźmi😊
- zakłócenia komunikacyjne😊
- bariery komunikacyjne i ich pokonywanie w kontakcie z podwładnymi😊
- dystans interpersonalny😊
- manipulacja przestrzenią😊
- body language😊

2. Umiejętności negocjacyjne z certyfikatem Franklin University (12 godz.)

3. Autoprezentacja i wystąpienia publiczne. Trening umiejętności autoprezentacji i wystąpień publicznych (8 godz.)

- pierwsze wrażenie i efekty pokrewne😊
- różne ujęcia autoprezentacji😊
- sztuka zyskiwania przewagi😊
- rodzaje i techniki autoprezentacji😊
- etapy tworzenia wrażenia😊
- zasady wystąpień publicznych😊
- struktura wystąpienia😊
- rola audytorium😊
- case studies😊

## **FINANSE W BIZNESIE (32 godz.)**

1. Wybór strategii finansowej przedsiębiorstwa (4 godz.)

- uwarunkowania i konsekwencje wyboru strategii finansowej😊
- koszt kapitału😊
- efekt dźwigni finansowej😊

2. Identyfikacja majątku przedsiębiorstwa (4 godz.)

- wycena aktywów i pasywów😊
- charakterystyka aktywów😊

3. Zarządzanie majątkiem przedsiębiorstwa (12 godz.)

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.

- zarządzanie aktywami obrotowymi w aspekcie płynności finansowej
- analiza relacji: koszt – wolumen – zysk
- rentowność sprzedaży a struktura kosztów
- wykorzystanie dźwigni operacyjnej
- model analizy operacyjnej Du Ponta

#### 4. Rachunkowość zarządcza. Controlling (12 godz.)

- rachunkowość a system celów i proces decyzyjny 😊
- controlling w zarządzaniu finansowym 😊
- controlling strategiczny 😊
- narzędzia sterowania rentownościami 😊
- cash flow 😊
- zarys procedury wdrażania controllingu 😊

### **CZYNNIK LUDZKI W BIZNESIE (24 godz.)**

#### 1. Psychologia kierowania. 😊Trening umiejętności kierowania (8 godz.)

- źródła władzy
- koncepcje efektywnego kierowania
- model kompetencji kierowniczych
- uczenie się kierowania
- własne preferencje i ograniczenia w uczeniu się kierowania
- siatka stylów kierowania
- warianty kierowania
- efektywne prowadzenie narad
- case studies

#### 2. Instrumenty zarządzania zasobami ludzkimi (8 godz.)

- opis stanowisk pracy
- wartościowanie stanowisk
- system ocen pracowniczych
- systemy motywacyjne
- systemy wynagradzania
- ścieżki kariery
- metody wprowadzania nowych pracowników
- badanie opinii pracowniczych
- ćwiczenia

#### 3. Metody doboru i oceny personelu (8 godz.)

- marketing personalny, organizacja działu personalnego

- modele polityki personalnej
- planowanie i prognozowanie personelu
- profile wymagań zawodowych
- rekrutacja i selekcja
- metody selekcyjne
- rozmowa kwalifikacyjna
- assessment centres
- typologia umysłowości menedżerów MBTI

## **INSTRUMENTARIUM ZARZĄDZANIA (56 godz.)**

### 1. Zarządzanie projektami (16 godz.)

### 2. Zarządzanie strategiczne (8 godz.)

- misja, wizja i cele strategiczne 😊
- metody wypracowania strategii 😊
- poziomy strategii 😊
- transformacja celów strategicznych w cele taktyczno-operacyjne

### 3. Instrumentarium menedżera (8 godz.)

- narzędzia i techniki zorientowane na myślenie selektywne (techniki rangowania, technika ABC) i myślenie całościowe (technika badania spójności, technika badania współzależności) 😊
- tablice kompetencyjne 😊
- socjometria 😊😊
- technika diagnozowania klimatu organizacyjnego 😊

### 4. Gra biznesowa (16 godz.)

### 5. Potencjały w biznesie (8 godz.)

- podstawy zarządzania sobą w czasie, czyli jak wykorzystać potencjał czasowy 😊
- rozwijaj się we właściwym kierunku – potencjał intelektualny 😊
- podstawy inteligencji finansowej 😊
- emocje są najważniejsze, czyli podstawy inteligencji emocjonalnej 😊
- efektywna komunikacja 😊

## **FORMA ZALICZENIA**



Test sprawdzający wiedzę po I semestrze i test sprawdzający wiedzę po II semestrze.

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 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.

## **dr hab. Wiesława Caputa**

Autorka ponad 100 opracowań opublikowanych w czasopismach krajowych i zagranicznych (w tym: American Academic & Scholarly Research Journal, „Journal of Knowledge Society”.

Kierownik zespołów badawczych oraz wykonawca wielu projektów naukowych, w tym finansowanych przez Narodowe Centrum Nauki. Efekty prac badawczych opublikowała m.in. w monografiach: „Kapitał klienta w kreowaniu wartości przedsiębiorstwa „ oraz „Pomiar kapitału klienta”.

Prowadzi szeroką działalność consultingową i szkoleniową, skoncentrowaną na problematyce: zarządzania finansami przedsiębiorstwa, controllingu oraz prowadzenia ksiąg rachunkowych. Jest przewodniczącą Komisji rewizyjnej Oddziału PTE w Gliwicach, kierownikiem studiów podyplomowych w zakresie rachunkowości i podatków oraz rachunkowości i finansów oraz jednym z redaktorów czasopisma o zasięgu międzynarodowym Journal of Knowledge Society, International Scientific Journal .

## **mgr Marcin Bański**

Prowadzi szkolenia m.in. w ramach studiów podyplomowych z tematów: Zarządzanie zmianami w administracji i urzędzie, Budowanie efektywnych zespołów (Team Building), pracy zespołowej oraz przywództwa, Motywowanie siebie i innych. Konsultant personalny i psycholog prowadzący projekty rekrutacyjne i outplacementowe. Wdraża projekty związane z wprowadzeniem strategii personalnych w firmach: oceny okresowe, wartościowanie stanowisk, katalogi kompetencyjne, procedury rozwoju kadry kierowniczej. Certyfikowany trener z zakresu zarządzania projektami PRINCE2. Współrealizator procedury audytu kompetencyjnego kierowników Śląskiego Urzędu

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 a studentem zawierana jest w formie pisemnej.



Wojewódzkiego.

**mgr Andrzej Szastok**

Trener biznesu i administracji publicznej, coach, nauczyciel akademicki, wykładowca na studiach MBA. Absolwent polonistyki na Uniwersytecie Śląskim, a także studiów podyplomowych: zarządzanie w administracji i protokół dyplomatyczny (Centrum Podyplomowego Kształcenia Pracowników Administracji Państwowej), Zintegrowane systemy zarządzania w urzędach administracji publicznej (Wyższa Szkoła Administracji), marketing polityczny (Uniwersytet Śląski), praktyczna psychologia społeczna (Szkoła Wyższa Psychologii Społecznej). Ukończył Szkołę Trenerów Elżbiety Sołtys w Krakowie oraz Szkołę Trenerów Biznesu i Szkołę Coachingu Menedżerskiego wrocławskiego MODERATORA uzyskując certyfikaty trenera biznesu i coacha.

Przez wiele lat związany był jako menedżer z instytucjami administracji publicznej oraz firmami polskiego rynku książki.

Szkolenia prowadzi od 2000 roku. Specjalizuje się w projektach rozwojowych z zakresu treningu dla trenerów, negocjacji, kreowania wizerunku i występów publicznych, kompetencji menedżerskich i etyki.

**dr Łukasz Makowski, prof. UWSB Merito**

Menedżer, doradca i trener biznesu z zakresu: zarządzania przedsiębiorstwem, marketingu, PRu, sprzedaży, negocjacji, komunikacji oraz innych. Od roku 2010 prodziekan Uniwersytetu WSB Merito Chorzów. Autor oraz recenzent wielu publikacji z zakresu zarządzania, polityki i gospodarki. Członek Rady Programowej specjalistycznych wydawnictw. W 2008 oraz 2010 roku odbył staż naukowy w Uniwersytecie Łotwy w Rydze. Zdobywca grantu naukowego Ministra Nauki i Szkolnictwa Wyższego. Menedżer i redaktor pisma przemysłowo-gospodarczego (2004–2007), dyrektor generalny, dyrektor produktu oraz sieci sprzedaży w latach 2004, 2007–2010.

**mgr Agnieszka Michalska-Rechowicz**

Trenerka odporności psychicznej (Model 4C), Coach (ICC) oraz Certyfikowany Praktyk Rozwoju Learning and Development Practice (CLPD) renomowanej instytucji Chartered Institute of Personnel and Development (CIPD) w Londynie.

Od 2003 r. pracuje z liderami, specjalistami i przedsiębiorcami w obszarze skuteczności oraz sposobów jej osiągnięcia czyli współpracy, relacji i przywództwa. Towarzyszy też w drodze po odporność psychiczną, witalność i dobrostan (life and corporate wellbeing).

Jest autorką bestsellera „Odpocznij 5 życiowych lekcji dla zabieganych, przepracowanych i zestresowanych” oraz " Wypalenie zawodowe w procesie zarządzania".

### **dr Artur Smolik**

Strateg, praktyk biznesu, dyrektor zarządzający, mentor, autor publikacji z obszaru efektywności w biznesie. Doktor ekonomii pasjonujący się zarządzaniem, przywództwem, etyką menedżerską, prakseologią i triathlonem. Wspiera firmy, zespoły i top management w podnoszeniu wyników efektywności działania poprzez wykorzystanie ponad 25-cio letniego doświadczenia menedżerskiego oraz profesjonalne metodyki i narzędzia zarządcze. Autor efektywnej i prostej metodyki zarządzania projektami (MLP – Matryca Logiczna Projektu), zorientowany na innowacje i prezentujący styl oparty na koncepcji budowania wartości firm/zespołów teraz i w przyszłości. Pełnił funkcje zarządcze, a także zasiadał w zarządach firm i grup kapitałowych (Pepsi-Cola, Agros-Fortuna, CTL Logistics, CTL Train, Cerkolor, Mercus Logistyka/Grupa KGHM) z obszaru sprzedaży, operacji, innowacji, projektów, procesów oraz strategii biznesowej. Współzałożyciel i Prezes Fundacji Rozwoju Menedżerskiego „Manage or Die”, wokół której skupia grupę ponad 25 tys. osób zarządzających i żywo zainteresowanych tą tematyką. Od 2014 roku wykładowca/praktyk w strukturach Wyższej Szkoły Bankowej (obecnie WSB Merito).

### **mgr Roman Kraczia**

Prezes SMG/KRC Poland, trener z ponad 15-letnim doświadczeniem. Absolwent socjologii UŚ i ekonomii na AE Katowice. Autor i współautor wielu autorskich programów i projektów szkoleniowych. W latach 1998 – 2002 dyrektor ds. szkoleń Dystryktu Południowego w AIG Amplico Life. Wykładowca i autor programów trzech kierunków studiów podyplomowych realizowanych przez Uniwersytet WSB Merito w Poznaniu – Psychologia Biznesu, Zarządzanie Zasobami Ludzkimi, Assessment i Development Center. Ekspert do spraw szkoleń w Górniczej Agencji Pracy. Autor artykułów poświęconych tematyce szkoleń i ZZL czasopiśmie Personel Plus. Redaktor serii wydawniczej: Zarządzanie Kadrami. Miscellanea. Specjalizuje się w prowadzeniu szkoleń dotyczących technik sprzedaży, zarządzania zespołem, rozwiązywania konfliktów, negocjacji, wywierania wpływu, komunikacji w organizacji, budowania zespołu oraz szkoleń z zakresu ZZL.

### **dr Grzegorz Wudarzewski**

Ekonomista, specjalista w obszarze zarządzania, trener szkoleniowy, konsultant, doradca dla firm w zakresie praktyk zarządzania i doboru personelu, certyfikowany diagnosta PTP i Belbin Polska. Adiunkt w Instytucie Zarządzania i Marketingu Uniwersytetu WSB Merito we Wrocławiu. Współpracował z takimi firmami konsultingowymi jak Adviser, Vademecum, PTE, Econtrade, SJOS, Accord Next, Sygma, Logintrade, Argumentum Event, oraz Aid System Consulting, z którymi zrealizował szereg projektów związanych z projektowaniem strategii i systemu celów, prowadzeniem rekrutacji, prowadzeniem projektów assessment center i shadowing, prowadzeniem kompleksowych symulacji i gier biznesowych, projektowaniem tablic kompetencyjnych i opisów stanowisk organizacyjnych, oraz badaniami satysfakcji, klimatu organizacyjnego i kultury organizacyjnej. Prowadził zajęcia na studiach podyplomowych we Wrocławiu, Poznaniu, Szczecinie (poziom MBA), Toruniu i Chorzowie na kierunkach „Menedżerskie Studia Podyplomowe”, „Akademia Menedżera”, „Zarządzanie kadrami”, „Psychologia zarządzania” i „Zarządzanie sprzedażą”.

# Ceny dla kandydatów

## Studia to inwestycja, która się zwraca

W Uniwersytecie WSB Merito szanujemy Twój czas i pieniądze, dlatego o finansach mówimy otwarcie. Nie mnożymy dodatkowych opłat, nie przemycamy małym druczkiem ukrytych kosztów. U nas wiesz dokładnie, za co płacisz.

Studia podyplomowe to inwestycja, która zwraca się już w ich trakcie, w postaci nowych umiejętności i kontaktów, które owocują w biznesie. Wybierz studia podyplomowe w Uniwersytecie WSB Merito i przekonaj się na własnym przykładzie, jak inwestować w siebie, aby czerpać z tego korzyści teraz i w przyszłości.

## Niestacjonarne - Gwarantowane czesne stałe

	Rok nauki	Czesne
<b>1 rata</b>	<b>1 rok</b>	<b>5150 zł</b>

	Rok nauki	Czesne
<b>2 raty</b>	<b>1 rok</b>	<b>2650 zł</b>

	Rok nauki	Czesne
<b>10 rat</b>	<b>1 rok</b>	<b>545 zł</b>

	Rok nauki	Czesne
<b>12 rat</b>	<b>1 rok</b>	<b>465 zł</b>

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.

# Ceny dla absolwentów WSB i WSB Merito

## Niestacjonarne - Gwarantowane czesne stałe

	Rok nauki	Czesne
<b>1 rata</b>	<b>1 rok</b>	<b>5150 zł</b>

	Rok nauki	Czesne
<b>2 raty</b>	<b>1 rok</b>	<b>2650 zł</b>

	Rok nauki	Czesne
<b>10 rat</b>	<b>1 rok</b>	<b>545 zł</b>

	Rok nauki	Czesne
<b>12 rat</b>	<b>1 rok</b>	<b>465 zł</b>