

Studia menedżerskie

- Kierunek - studia podyplomowe

Online 2 semestry DOFINANSOWANE OD MARCA

Opis kierunku

Na tym kierunku możesz starać się o dofinansowanie z Bazy Usług Rozwojowych. Szczegóły poniżej

Studia w formule online (synchronicznie)

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

Kierunek, który Cię interesuje jest efektem współpracy **Uniwersytetów WSB Merito z całej Polski**.

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.

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.

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. 😊

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? Na ten kierunek możesz złożyć wniosek:

SPRAWDŹ

Potrzebujesz pomocy?

Napisz: rekrutacja.sp@chorzow.merito.pl

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).

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.

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.

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 😊

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.

- 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.)

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

UMIĘJĘTNOŚCI 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😊

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.

- koszt kapitału☺
- efekt dźwigni finansowej☺

2. Identyfikacja majątku przedsiębiorstwa (4 godz.)

- wycena aktywów i pasywów☺
- charakterystyka aktywów☺

3. Zarządzanie majątkiem przedsiębiorstwa (12 godz.)

- 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 rentownością☺
- 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

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.

- 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.

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 .

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.

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 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 prorektor 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

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.

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-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 ZZZL w 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 ZZZL.

dr Grzegorz Wudarczewski

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

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.

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”.

Special promotion for candidates.

Nie czekaj, zapisz się online. Pierwsi korzystają najczęściej!

Zapisując się do 2 stycznia, zyskujesz 1200 zł, dzięki:

- 800 zł zniżki w czesnym rozliczanej przez cały okres studiów, proporcjonalnie do wybranego systemu ratalnego,
- 400 zł dzięki zwolnieniu z opłaty wpisowej.

do 2 stycznia

czesne już od

185 zł ~~230 zł~~

miesięcznie

Najniższa cena z ostatnich 30 dni: 230 zł

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
1 rata	1 rok	5050 zł 5850 zł

	Rok nauki	Czesne
2 raty	1 rok	2525 zł 2925 zł

	Rok nauki	Czesne
10 rat	1 rok	505 zł 585 zł

	Rok nauki	Czesne
12 rat	1 rok	458 zł 525 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.

Ceny dla absolwentów WSB i WSB Merito

Niestacjonarne - Gwarantowane czesne stałe

	Rok nauki	Czesne
1 rata	1 rok	4850 zł 5850 zł

	Rok nauki	Czesne
2 raty	1 rok	2425 zł 2925 zł

	Rok nauki	Czesne
10 rat	1 rok	485 zł 585 zł

	Rok nauki	Czesne
12 rat	1 rok	441 zł 525 zł