

Marketing i sprzedaż

- Kierunek - studia I stopnia

Online Hybrydowe Hybryda popołudniowo-weekendowa OD MARCA Studia licencjackie

Co zyskujesz studiując marketing i sprzedaż na Uniwersytecie WSB Merito?

Studia na tym kierunku możesz realizować w formie niestacjonarnej z wykładowcą oraz koleżankami i kolegami z grupy spotykasz się zdalnie lub w salach wykładowych, na zajęciach prowadzonych w weekendy oraz wybrane piątki w godzinach popołudniowych.

Studia hybrydowe.

Program realizujesz uczestnicząc w wykładach online na platformie MS Teams, przyswajając wiedzę samodzielnie przy pomocy materiałów zamieszczonych na platformie Moodle oraz uczestnicząc w ćwiczeniach i laboratoriach w salach wykładowych na uczelni. Plan zajęć przewiduje dni wyłącznie z zajęciami zdalnymi jak i takie, które w całości spędzisz na uczelni.

Studia hybrydowe popołudniowo-weekendowe to połączenie zajęć zdalnych prowadzonych we wtorkowe i czwartkowe popołudnia ze zjazdami w niektóre weekendy. Edukację wspierają internetowe platformy edukacyjne oraz spotkania z wykładowcami i innymi studentami w budynku uniwersytetu. To studia, które umożliwiają jednocześnie naukę, pracę zawodową oraz korzystanie z wolnych weekendów. Ograniczona liczba dojazdów na uczelnię to oszczędność czasu i pieniędzy. Zajęcia w salach wykładowych oraz zajęcia online prowadzone w czasie rzeczywistym pozwalają zachować kontakt z innymi studentami i wykładowcami.

Studia online.

Studia online wykorzystują metody i techniki kształcenia na odległość. Oznacza to, że w ciągu semestru obowiązkowe są tylko dwa lub trzy zjazdy, a większość zajęć realizowana jest w formie online. Materiały zamieszczone na

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 poznaniem a studentem zawierana jest w formie pisemnej.

platformie Moodle umożliwiającą samodzielną naukę w dowolnym czasie. Zajęcia stacjonarne zwykle odbywają się na początku i na końcu każdego semestru, a terminy zjazdów ustalane są z odpowiednim wyprzedzeniem, aby studenci mieli czas na organizację swojego przyjazdu na uniwersytet. Studia online to elastyczne i wygodne rozwiązanie, które pozwoli Ci się rozwinąć i zachować work-life balance. ***W zależności od semestru odbędą się dwa lub trzy zjazdy w semestrze.***

Poznasz tajniki 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.

Dowiesz się, jak skutecznie sprzedawać, zarządzać projektami, obsługiwać klientów.

Podczas studiów weźmiesz udział w licznych grach strategicznych oraz symulacjach sytuacji rynkowych. W ramach różnych warsztatów organizowanych dla studentów będziesz planował wprowadzanie innowacji produktowych na rynek i tworzył kreatywne kampanie reklamowe.

Spotkasz wielu ekspertów z branży marketingu i sprzedaży podczas licznych wykładów otwartych, spotkań guest speakerów, webinarów czy bezpłatnych szkoleń dodatkowych.

"

Pierwszy raz zetknęłam się z Uniwersytetem WSB Merito jeszcze w gimnazjum, na targach edukacyjnych. Wybrałam tę uczelnię, ponieważ zainteresował mnie kierunek marketing i sprzedaż, którego nie widziałam nigdzie indziej. Po semestrze nauki

z pewnością mogę powiedzieć, że większość wykładowców to świetni ludzie. Zajęcia są ciekawe i z przyjemnością biorę w nich udział. W wolnym czasie zajmuję się rękodziełem, dlatego w przyszłości chciałabym otworzyć własną firmę i sprzedawać produkty wykonane własnoręcznie.

"

Maria Połczyńska

studentka Uniwersytetu WSB Merito



spotkania branżowe z
pracownikami



zajęcia prowadzone
przez praktyków



przygotowanie do
pracy zawodowej



zawód pożądaný na
rynku pracy

Czego nauczysz się w trakcie studiów?

- Poznasz specyfikę pracy w obszarach nowoczesnego marketingu i sprzedaży.
- Zdobędziesz wiedzę i umiejętności z zakresu planowania i analiz marketingowych
- Nauczysz się technik pozyskiwania klienta indywidualnego i biznesowego.
Dowiesz się, jak wykorzystywać nowoczesne narzędzia marketingowe, takie jak Google Analytics, Google Trends, Google Adwords oraz poznasz techniki budowania wizerunku marki i relacji w mediach społecznościowych.
- Poznasz najlepsze narzędzia wykorzystywane przez specjalistów z agencji marketingowych i PR.
Dowiesz się, jak planować efektywne strategie komunikacji dla różnych grup docelowych, a także jak tworzyć strategie CSR.

Zobacz specjalności na tym kierunku

Customer Care – zarządzanie relacjami z klientem

Hybrydowe Hybryda popołudniowo-weekendowa OD MARCA

od 528 zł ~~595 zł~~

**Najniższa cena
z ostatnich 30
dni: 595 zł**

E - marketing

od 528 zł ~~595 zł~~



Online Hybrydowe OD MARCA

**Najniższa cena
z ostatnich 30
dni: 595 zł**

Innowacje w biznesie

od 528 zł ~~595 zł~~

Hybrydowe Hybryda popołudniowo-weekendowa OD MARCA

**Najniższa cena
z ostatnich 30
dni: 595 zł**

Komunikacja marketingowa i nowe media

od 528 zł ~~595 zł~~

Hybrydowe Hybryda popołudniowo-weekendowa OD MARCA

**Najniższa cena
z ostatnich 30
dni: 595 zł**

Strategie i techniki w sprzedaży

od 528 zł ~~595 zł~~

Hybrydowe Hybryda popołudniowo-weekendowa OD MARCA

**Najniższa cena
z ostatnich 30
dni: 595 zł**

Zarządzanie sprzedażą

od 528 zł ~~595 zł~~

Online OD MARCA

**Najniższa cena
z ostatnich 30
dni: 595 zł**

Program studiów

[Harmonogram Roku Akademickiego 2023/2024](#)

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 poznan a studentem zawierana jest w formie pisemnej.

- BHP
- Podstawy socjologii
- Rozwój umiejętności interpersonalnych
- Podstawy zarządzania
- Zarządzanie zespołem
- Podstawy marketingu
- Prawo handlowe
- Technologia informacyjna
- Mikroekonomia
- Psychologia w marketingu
- Techniki sprzedaży
- Zarządzanie produktem
- Negocjacje w biznesie
- Badania marketingowe
- Statystyka opisowa
- Logistyka marketingowa
- Marketing B2B
- Analiza rynku i konkurencji
- Strategie sprzedaży
- Zachowania konsumentów
- Przedsiębiorczość

- Komunikacja marketingowa
- Efektywność w marketingu
- Wyzwania rynku pracy
- Global marketing
- Język obcy

Zobacz szczegółowy [program studiów](#) na kierunku Marketing i sprzedaż (niestacjonarne).

Zobacz szczegółowy [program studiów](#) na kierunku Marketing i sprzedaż (stacjonarne).

Zobacz szczegółowy [program studiów](#) na kierunku Marketing i sprzedaż (hybrydowe).

Wykładowcy

dr inż. Magdalena Olejniczak

Menedżer kierunku marketing i sprzedaż

Absolwentka kierunku Towaroznawstwo na Akademii Ekonomicznej w Poznaniu oraz studiów podyplomowych z zakresu Marketingu Usług w Wyższej Szkole Bankowej w Poznaniu (obecnie Uniwersytet WSB Merito w Poznaniu).

Pracę naukowo – dydaktyczną rozpoczęła w roku 2012 prowadząc przedmioty głównie z zakresu marketingu na kierunkach zarządzanie, logistyka i inżynieria zarządzania. Zainteresowanie naukowe koncentruje w obszarze badań marketingowych, zachowań konsumentów, innowacji na rynku żywności oraz żywności prozdrowotnej.

dr hab. Jacek Kall, profesor UWSB Merito

Profesor nadzwyczajny UWSB Merito, doktor habilitowany nauk o zarządzaniu, z tematyki zarządzania marką. Autor kilku książek, między innymi najczęściej cytowanej (według Google Scholar) książki na temat reklamy, wydanej w języku polskim („Reklama”) oraz najczęściej cytowanej książki na temat marki, wydanej w języku polskim („Silna marka”). Współtworzył Businessman Magazine. Członek Rady Ekspertów konkursu Superbrands Polska. Ma duże doświadczenie praktyczne, głównie w obszarze badań rynku i marketingowych oraz kreowania marek (od lat współpracuje z poznańską agencją Soul&Mind, specjalizującą się w brand design).

Studia ukończył w Akademii Ekonomicznej (obecnie: Uniwersytet Ekonomiczny) w Poznaniu; tam też się doktoryzował i habilitował.

Marcin Fijoł

Doradca Wsparcia Sprzedaży i Trener Biznesu wywodzący się z branży marketingowej, w której swoje doświadczenie zawodowe zdobywał w kraju oraz za granicą pracując zarówno po stronie agencji reklamowych oraz klienta. Pracował dla takich marek jak The Mirror, 20th Century Fox, Philips, Ariston, Marwit, Chata Polska, Żywiec, SGB Bank, VW Poznań. Członek Polskiego Towarzystwa Trenerów Biznesu, absolwent Uniwersytetu Ekonomicznego w Poznaniu oraz studiów podyplomowych Marketing Usług na Wyższej Szkole Bankowej w Poznaniu (obecnie Uniwersytet WSB Merito w Poznaniu).

Bartłomiej Majchrzak

Prawnik, konsultant, absolwent Wydziału Prawa i Administracji UAM w Poznaniu, związany z Uniwersytetem WSB Merito w Poznaniu od blisko 5 lat jako członek zespołów projektowych, wykładowca oraz p.o. menedżera kierunku Prawo w Biznesie (2013 - 2014). Od 2013 r. związany z Naveo Sowiński i Sęk sp. j. - firmą doradczą wspierającą kancelarie prawne w rozwoju. Dzięki współpracy z dziesiątkami kancelarii prawnych różnej wielkości posiada szeroką wiedzę o specyfice branży i pracy prawnika. Do zainteresowań zawodowych zalicza w szczególności prawo prywatne, ochronę i przetwarzanie danych osobowych oraz zarządzanie własnościami intelektualną. Dzięki pracy jako wykładowca, trener i szkoleniowiec realizuje swoje powołanie: skutecznie dzieli się wiedzą, inspiruje, przekonuje do swoich pomysłów i zaraża entuzjazmem. Do prywatnych pasji zalicza wspinaczkę i himalaizm, muzykę elektroniczną i współczesną historię Polski.

dr hab. Maciej Błaszak

Kognitywista, biolog, doktor habilitowany filozofii, profesor Uniwersytetu im. Adama Mickiewicza w Poznaniu. Stypendysta Uniwersytetu w Kilonii (Stypendium DAAD, Niemcy) i Uniwersytetu w Edynburgu (Stypendium Tempus, Szkocja). Wykładowca Uniwersytetu WSB Merito w Poznaniu i Akademii im. Leona Koźmińskiego w Warszawie. Zainteresowania badawcze dotyczą epigenetyki umysłu, czyli możliwości kształtowania mózgu człowieka pod wpływem bodźców środowiskowych. Zajmuje się psychologią uniwersalnego projektowania (universal design), neurodydaktyką i problematyką brainfitness. Autor i współautor pięciu monografii naukowych i kilkudziesięciu artykułów.

Michał Pajdak

Absolwent Uniwersytetu Kalifornijskiego w Berkeley i Uniwersytetu Ekonomicznego w Poznaniu (studia magisterskie i doktoranckie), certyfikowanym trenerem (certyfikat House of Skills) i coachem biznesowym, mentorem. Jest laureatem rządowego programu - TOP 500 Innovators. Od 13 lat zajmuje się komunikacją z klientem, sprzedażą i komercjalizacją innowacyjnych technologii IT w branży FMCG i retail. W trakcie kariery zawodowej związany był na kierowniczych stanowiskach z Opus Capita (dawniej Itella Information – spółka technologiczna należąca do fińskiej poczty), Instytutem Logistyki i Magazynowania, GS1 Polska, COMARCH S.A., LIDL, Jeronimo Martins. Obecnie:

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 poznaną a studentem zawierana jest w formie pisemnej.

zarządza spółką AppGration Sp. z o.o. – działającej w obszarze integracji aplikacji (danych) w chmurze (iPaaS) na bazie technologii – Youredi – Cool Vendor by Gartner 2014, a także komercjalizuje aplikację BLIX – Promocje w Telefonie, która integruje promocje handlowe dla ponad 500 000 użytkowników i jest największą aplikacją w kategorii promocje mobilne w Polsce. Jest wykładowcą na Uniwersytecie Adam Mickiewicza, na Politechnice Poznańskiej, na Uniwersytecie WSB Merito, mentorem w Wyższej Szkole Oficerskiej Wojsk Lądowych. W 2012 był sędzią w Polish National Sales Award. Jest członkiem stowarzyszenia Top 500 Innovators, Polskiego Towarzystwa Trenerów Biznesu.

Specjalizuje się w:

- Tworzeniu i wprowadzaniu innowacji na rynek
- Przedsiębiorczości (program na Politechnice Poznańskiej)
- Mentoringu i tworzeniu Startup'ów
- Współpracy instytucji badawczych z podmiotami komercyjnymi
- Pobudzaniu kreatywności pracowników i organizacji
- Komunikacji z klientem (np. poprzez Elevator Pitch)
- Design Tinkiem (jeden z pierwszych programów w Polsce na Uniwersytecie WSB Merito)
- Strategii marketingowej (program na Uniwersytecie WSB Merito)
- Strategiiach produktu (program na Uniwersytecie WSB Merito)
- Kreowaniu wizerunku organizacji (program na UAM)
- Budowaniu i zarządzaniu ekosystemami biznesowymi (klienci prywatni)
- Wprowadzaniu innowacyjnych metod sprzedaży.
- Produktywności (lifehacking / growthhacking)
- Rozwoju osobistym w aspekcie budowania kariery zawodowej
- Przywództwie

Anna Szajerska

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 poznan a studentem zawierana jest w formie pisemnej.

Zawodowo związana z branżą marketingową od 12 lat. Jej praca koncentruje się wokół całościowej realizacji zadań związanych z kompleksowym zarządzaniem wizerunkiem marki. Prowadzi szkolenia dla przedsiębiorców, jest konsultantką ds. strategii i wizerunku marki. W jej portfolio znajdują się marki zarówno z rodzinnego, jak i międzynarodowego rynku (BMW, Goplana, BNP Paribas, Idea Bank, Gehwol). Współpracowała przy projektach wizerunkowych prowadzonych dla administracji państwowej na szczeblu ministerialnym, a także z kancelarią Prezydenta RP i Prezesa Rady Ministrów. Ponadto jest współzałożycielką inicjatywy „Kobieta w roli głównej”, której idea skupia się na promowaniu przedsiębiorczości wśród kobiet.

dr Maja Błaszak



Jeśli lubisz to, co robisz, to nigdy w życiu nie będziesz musiał przepracować ani jednego dnia.

Każdego dnia w pracy szukam wyzwań, każdy nowy dzień stawia przede mną nowe zadania i zaskakuje mnie. To pozwala mi czuć się świetnie, każdego dnia, gdy idę do pracy. To tak jakbym wybierała się na spotkanie z przyjaciółmi.

Z Uniwersytetem WSB Merito jestem związana od początku studiów. Tutaj kończyłam studia licencjackie i magisterskie na kierunku Finanse i Bankowość Unii Europejskiej. Aktualnie przygotowuję doktorat na Uniwersytecie Ekonomicznym. Zawodowo i naukowo interesuje mnie obszar partnerstwa publiczno-prywatnego, jego wpływ na rozwój regionu i jego konkurencyjność.

Wiedzę pedagogiczną i psychologiczną zgłębiałam i wykorzystywałam jako badacz i ekspert, biorąc udział w projektach i grantach prowadzonych na Uniwersytecie im. Adama Mickiewicza. Przez ostatnie trzy lata koordynowałam projekt „eSzkoła - Moja Wielkopolska” realizowany na Wydziale Studiów Edukacyjnych Uniwersytetu im. Adama Mickiewicza. Swoje umiejętności menedżerskie mogę wykorzystywać w ramach trójmiejskiego ThinkTanku z obszaru budowania w układzie klastrowym Smart City, gdzie łączę działania uczelni, prywatnych firm, związku pracodawców i przedstawicieli administracji.



dr inż. Piotr Szafer

Prowadzi zajęcia z technologią informacyjnej, narzędzi informatyki, arkusz kalkulacyjny w finansach oraz towaroznawstwa. Prowadził własną działalność w zakresie usług informatycznych. Kierunkami zainteresowań są praktyczne aplikacje w zakresie budowy podstaw społeczeństwa informacyjnego dla nowoczesnie funkcjonujących organizacji gospodarczych i instytucji oraz e-learning. Absolwent Akademii Ekonomicznej w Poznaniu. W 2001 roku uzyskał tytuł doktora nauk ekonomicznych w zakresie towaroznawstwa w Akademii Ekonomicznej w Poznaniu.

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 poznanym studentem zawierana jest w formie pisemnej.

Agnieszka Markiewicz

Lubię ludzi. Dlatego wybrałam taki zawód. Od początku mojej ścieżki zawodowej zajmuję się słowem. Pisaniem, mówionym, dobrym i głównie polskim. Ukończyłam studia filologiczne na uniwersytecie Adama Mickiewicza w Poznaniu. Mam za sobą studia podyplomowe z komunikacji biznesowej, negocjacji na poznańskim UEP oraz coachingu z elementami psychologii w biznesie na SWPS. Nie przypadkiem od 12 lat pracuję w marketingu. Nie przypadkiem PR, komunikacja i content marketing to mój konik. Podobnie jak eventy (na dużą skalę) i zwinne zarządzanie projektami. A gdy mam chwilę, chętnie łapię za mikrofon i budzę w sobie scenicznego zwierraka.

Partnerzy kierunku

semcore



VOLKSWAGEN
GROUP POLSKA

Dla kogo?

To kierunek dla osób, które:

- interesują się skuteczną sprzedażą i zarządzaniem projektami
- z łatwością poruszają się w social mediach
- chcą budować swoją sieć kontaktów branżowych
- lubią pracę z ludźmi i mają wysokie zdolności interpersonalne
- są kreatywne i myślą nieszablonowo
- nie boją się wyzwań i pracy pod presją czasu
- mają zdolności sprzedażowe i negocjacyjne.

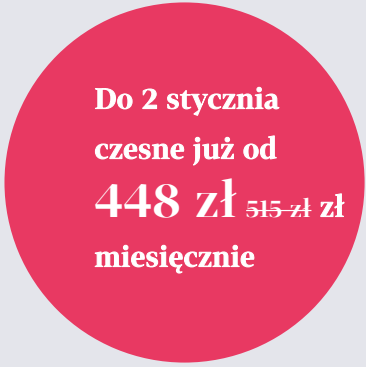
Special promotion for candidates.

Nie czekaj, zapisz się online. Pierwsi korzystają najwięcej!

Zapisując się do 2 stycznia, zyskujesz:

400 zł dzięki niżce 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 2 stycznia
czesne już od
448 zł ~~515 zł~~ ~~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.](#)

Niestacjonarne - Gwarantowane czesne stopniowane

	Rok nauki	Czesne
1 rata	1 rok	5800 zł 6600 zł
	2 rok	7900 zł
	3 rok	9400 zł

	Rok nauki	Czesne
2 raty	1 rok	3000 zł 3400 zł
	2 rok	4070 zł
	3 rok	4840 zł

	Rok nauki	Czesne
10 rat	1 rok	620 zł 700 zł
	2 rok	835 zł
	3 rok	995 zł

Rok nauki	Czesne



12 rat	1 rok	528 zł 595-zł
	2 rok	710 zł
	3 rok	995 zł (10 rat)

Niestacjonarne - Gwarantowane czesne stałe

	Rok nauki	Czesne
1 rata	1 rok	6900 zł 7700-zł
	2 rok	7700 zł
	3 rok	7700 zł

	Rok nauki	Czesne
2 raty	1 rok	3565 zł 3965-zł
	2 rok	3965 zł
	3 rok	3965 zł

	Rok nauki	Czesne
10 rat	1 rok	735 zł 815-zł
	2 rok	815 zł
	3 rok	815 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 poznan a studentem zawierana jest w formie pisemnej.



	Rok nauki	Czesne
12 rat	1 rok	628 zł 695-zł
	2 rok	695 zł
	3 rok	815 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 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.](#)

Niestacjonarne - Gwarantowane czesne stopniowane

	Rok nauki	Czesne
1 rata	1 rok	5400 zł 6600-zł
	2 rok	7900 zł
	3 rok	9400 zł

	Rok nauki	Czesne
2 raty	1 rok	2800 zł 3400-zł
	2 rok	4070 zł
	3 rok	4840 zł

	Rok nauki	Czesne
10 rat	1 rok	580 zł 700-zł
	2 rok	835 zł
	3 rok	995 zł

Rok nauki	Czesne



12 rat	1 rok	495 zł 595-zł
	2 rok	710 zł
	3 rok	995 zł (10 rat)

Niestacjonarne - Gwarantowane czesne stałe

	Rok nauki	Czesne
1 rata	1 rok	6500 zł 7700-zł
	2 rok	7700 zł
	3 rok	7700 zł

	Rok nauki	Czesne
2 raty	1 rok	3365 zł 3965-zł
	2 rok	3965 zł
	3 rok	3965 zł

	Rok nauki	Czesne
10 rat	1 rok	695 zł 815-zł
	2 rok	815 zł
	3 rok	815 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 poznan a studentem zawierana jest w formie pisemnej.



	Rok nauki	Czesne
12 rat	1 rok	595 zł 695-zł
	2 rok	695 zł
	3 rok	815 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.

Opłata rekrutacyjna

Kandydatów z zagranicy, niestudiujących na zasadach dotyczących obywateli polskich, obowiązuje bezzwrotna opłata rekrutacyjna w wysokości 400 zł.

Niestacjonarne - Gwarantowane czesne stałe

	Rok nauki	Czesne
1 rata	1 rok	6900 zł 7700 zł
	2 rok	7700 zł
	3 rok	7700 zł
	Rok nauki	Czesne



2 raty	1 rok	3565 zł 3965 zł
	2 rok	3965 zł
	3 rok	3965 zł

	Rok nauki	Czesne
10 rat	1 rok	735 zł 815 zł
	2 rok	815 zł
	3 rok	815 zł

	Rok nauki	Czesne
12 rat	1 rok	628 zł 695 zł
	2 rok	695 zł
	3 rok	815 zł (10 rat)