

Gospodarowanie nieruchomościami

- Specjalność - studia I stopnia

Kierunek: Zarządzanie

Hi Flex OD MARCA Studia licencjackie

Czego nauczysz się, wybierając tę specjalność?

- Poznasz rodzaje działalności w obszarze rynku nieruchomości.
- Będziesz potrafił analizować sytuacje oraz transakcje na rynku nieruchomości.
- Dowiesz się, jak zarządzać nieruchomościami i jak je ewidencjonować.
- Poznasz zasady obrotu nieruchomościami.
- Zyskasz wiedzę z zakresu wyceny nieruchomości.
- Dowiesz się, jak rozstrzygać kwestie sporne w handlu nieruchomościami.
- Nauczysz się planować inwestycje.
- Dowiesz się, jak prowadzić biuro obrotu nieruchomościami.

Co jeszcze powinieneś wiedzieć?

- Kierunek zarządzanie objęty jest akredytacją IACBE.
Od stycznia 2014 roku wykonywanie zawodu pośrednika w obrocie nieruchomościami oraz zarządcy nieruchomości nie wymaga uzyskania specjalnej licencji. Wymóg pozostał jednak w zawodzie rzeczoznawcy majątkowego. Kontynuacja nauki na Uniwersytecie WSB Merito na studiach II stopnia na specjalności wycena i zarządzanie nieruchomościami pozwala zrealizować wymagania programowe Ministerstwa Infrastruktury i Rozwoju.

Praca dla Ciebie

- agent nieruchomości
- doradca rynku nieruchomości
- specjalista ds. inwestycji na rynku nieruchomości
- pośrednik obrotu nieruchomościami
- rzeczoznawca majątkowy (po spełnieniu dodatkowych wymagań określonych przez ustawę)



”

Ze studiów pamiętać będę niewątpliwie miejsce (samo serce Poznania), przepyszną kawę między zajęciami i ludźmi: zarówno studentów, jak i wykładowców – przesympatycznych i bardzo pomocnych. Już na początku studiów pracowałam jako doradca ds. nieruchomości. Połączyłam studia z pracą, by jednocześnie zdobywać wiedzę oraz doświadczenie. Przyszłość wiąże właśnie z rynkiem nieruchomości. Po zakończonych studiach planuję zostać rzeczoznawcą nieruchomościowym i mimo że to długa droga – mam wytyczony plan. Od kilku miesięcy trenuję pole dance – to dyscyplina sportowa, która wymaga bardzo dużej siły, elastyczności i odwagi, co wiąże się z licznymi treningami, jednak na wszystko znajduję czas.

”

Paula Stawicka

studentka Uniwersytetu WSB Merito

Wykładowcy

Dorota Jaźwińska

Swoje zainteresowania skupia wokół zarządzania przedsiębiorstwem, zarządzania strategicznego i zrównoważonego rozwoju przedsiębiorstw. Posiada doświadczenie w pracy w przedsiębiorstwach różnych branż, jak również dydaktyczne i szkoleniowo-doradcze. Autorka i współautorka kilkunastu publikacji z zakresu zarządzania przedsiębiorstwem.

Dorota Jaźwińska jest absolwentką Politechniki Poznańskiej i Uniwersytetu Ekonomicznego (kierunek: Zarządzanie).

dr hab. Agnieszka Springer, prof. UWSB Merito

W swoich zainteresowaniach badawczych i praktycznych łączy wiedzę psychologiczną z naukami o zarządzaniu. Autorka kilkudziesięciu publikacji z zakresu zarządzania zasobami ludzkimi, w szczególności w zakresie pomiaru kompetencji i postaw pracowników. Posiada doświadczenie praktyczne w doradztwie HR. W obszarze zainteresowań naukowych znajduje się: pomiar kompetencji pracowników, ocena satysfakcji i zaangażowania w miejscu pracy, zarządzanie talentami w organizacji, zachowania organizacyjne, motywowanie pracowników, ocena skuteczności narzędzi rekrutacji pracowników, budowanie zaangażowania pracowników, różnorodność stylów kierowania, budowanie równowagi praca – życie.

Absolwentka psychologii na Uniwersytecie im Adama Mickiewicza w Poznaniu oraz studiów podyplomowych z zakresu Zarządzania w Wyższej Szkole Bankowej. W 2004 uzyskała stopień doktora nauk ekonomicznych na Akademii

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.

Ekonomicznej w Poznaniu.

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.

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: zarządza spółką AppGration Sp. z o.o. – działającą 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)
- Strategiach produktu (program na Uniwersytecie WSB Merito)
- Kreowaniu wizerunku organizacji (program na UAM)
- Budowaniu i zarządzaniu ekosystemami biznesowymi (klienci prywatni)
- Wprowadzaniu innowacyjnych metod 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 poznan a studentem zawierana jest w formie pisemnej.

- Produktywności (lifehacking / growthhacking)
- Rozwoju osobistym w aspekcie budowania kariery zawodowej
- Przywództwie

Andrzej Springer

Absolwent Akademii Ekonomicznej (obecnie Uniwersytet Ekonomiczny) w Poznaniu, Wydział Zarządzania. Menadżer z wieloletnim doświadczeniem w kierowaniu na szczeblu zarządu przedsiębiorstwami handlowymi i usługowymi branży inwestycyjnej, komunalnej oraz telekomunikacyjnej. Licencjonowany syndyk, nadzorca i zarządca sądowy. Zainteresowania naukowe koncentruje na ekonomicznych i podatkowych aspektach postępowań upadłościowych oraz historii prawa upadłościowego w Polsce. Doradca w zakresie restrukturyzacji przedsiębiorstw.

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).

Marlena Urbaniak

Menedżer z bogatym, ponad 17 letnim doświadczeniem w dużej instytucji finansowej na różnych szczeblach zarządzania, od Oddziału po Centralę. Zarządzała m.in. obszarem/ zespołem: projektem HR , strategii i rozwoju, obsługi i wsparcia klienta, projektem przygotowania i wdrożenia Call Center/ Help desk dla e-Klientów. Od ponad 8 lat wykładowca/ trener na Uniwersytecie WSB Merito w Poznaniu na Studiach Podyplomowych, Studiach I i II stopnia oraz promotor projektów dyplomowych z obszaru umiejętności menedżerskich, funkcji personalnych. Współpracuje również jako Trener biznesu w obszarze umiejętności menedżerskich, funkcji personalnych, rozwoju pracowników. Prowadząc szkolenia przygotowuje programy dostosowane do potrzeb Klienta. Autor programów szkoleniowych z elementami coachingu. Doradca w obszarze HR, m.in. diagnozy organizacji w obszarze Zarządzania Zasobami Ludzkimi, opracowywania i wdrażania Strategii Personalnych, rozwoju kadry. Akredytowany Konsultant Insights Discovery® - międzynarodowej metody rozwoju efektywności oraz Praktyk metody coachingowej Points Of You™. Absolwentka Uniwersytetu Ekonomicznego w Poznaniu, Uniwersytetu WSB Merito w Poznaniu, Studiów podyplomowych Psychologii Zarządzania, Coachingu oraz MBA Zarządzania Zasobami Ludzkimi. Ukończyła kilkanaście szkoleń, m.in. z obszaru zarządzania zespołem, zarządzania sprzedażą, profesjonalnej obsługi Klienta, zarządzania projektami Prince2, zarządzania Projektami PMBok.

Paula Pestka

Autor programu i wykładowca na podyplomowych studiach „zarządzanie obiektami hotelarskimi oraz spa” na Uniwersytecie WSB Merito w Poznaniu, wieloletni konsultant ds. strategii, badań rynku oraz zarządzania zasobami ludzkimi, coach i entuzjasta (teoretyk, z coraz większym doświadczeniem praktycznym) nurtu SLOW LIFE, krzewiciel

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.

przedsiębiorczości wśród młodych.

Od 9 lat właściciel marki REGENERACJA miejskie spa, która prowadzi dwa salony w Poznaniu (www.regeneracja-spa.pl), z ciekawością śledzi trendy rynkowe na świecie i w Polsce, zgłębia wiedzę na temat oczekiwań i zachowań klientów oraz wyzwań, które stawiają oni obiektom SPA i wellness.

dr hab. Jarosław Kubiak

Wykładowca na studiach podyplomowych oraz magisterskich przedmiotów: finanse przedsiębiorstw, zarządzanie płynnością finansową, zarządzanie należnościami i zobowiązaniami. Od roku 1997 roku świadczy usługi jako konsultant przedsiębiorstw w dziedzinie finansów, współpracując m.in. Biurem Konsultingowym Fundacji Uniwersytetu Ekonomicznego w Poznaniu. Autor programów restrukturyzacyjnych i wycen kilku przedsiębiorstw.

Adam Pawełczak

Informatyk, manager, właściciel firmy informatycznej, producent kursów e-learning, metodyk nauczania, wieloletni wykładowca Uniwersytetu WSB Merito w Poznaniu, kierownik zakładu metodyki nauczania na Uniwersytecie WSB Merito w Poznaniu, dyrektor Centrum Rozwoju Edukacji na Odległość.

dr inż. Bogna Janik

Absolwentka Akademii Ekonomicznej w Poznaniu, adiunkt na Uniwersytecie WSB Merito w Poznaniu, kierownik Katedry Bankowości i Rynku Finansowego na Uniwersytecie WSB Merito w Poznaniu (2010-2013); wieloletni praktyk w zakresie bankowości i rynków kapitałowych; współautorka kompendium wiedzy o bankowości oraz autorka wielu publikacji naukowych z dziedziny rynku kapitałowego. Łączy pracę naukową z praktyką gospodarczą (inspektor kredytowy w Banku Pekao SA, dyrektor finansowy w AMS SA, obecnie - członek Rady Nadzorczej BB Investment SA). Autorka wielu publikacji polskich jak i zagranicznych z zakresu systemów ochrony inwestorów, zrównoważonego rozwoju, społecznej odpowiedzialności w inwestowaniu.

dr hab Witold Nowiński

Opublikował kilkanaście publikacji z obszaru biznesu międzynarodowego i przedsiębiorczości w polskich i międzynarodowych wydawnictwach, w tym m.in:

- Nowiński, W., Rialp, A. (2015) The Impact of Social Networks on Perceptions of International Opportunities, *Journal of Small Business Management*, w druku
- Nowiński, W. (2014) Shareholder Value Effects of Cross-Border Acquisitions Conducted by Poland's Asseco Group, W: Kiendl -Wendner, D. & Wach, K. (red.), *International Competitiveness in Visegrad Countries: Macro and Micro Perspectives*. Graz: Fachhochschule Joanneum, 2014, pp. 159-170.
- Nowiński, W., Rialp, A. (2013) Drivers and strategies of international new ventures from a Central European transition economy, *Journal for East European Management Studies*, 18 (2), str. 191-231
- Nowiński, W., Bakinowska, E. (2012) A logistic model study of endogenous and exogenous factors affecting Polish SMEs' internationalization speed, *Argumenta Oeconomica*, 28 (1), str.155-179
- Nowiński, W. (2011) Formy wejścia polskich MSP na rynki zagraniczne. Wybór między eksportem bezpośrednim i pośrednim, *Organizacja i Kierowanie*, 4, pp.51-62
- Nowiński, W., Nowara, W. (2011) Stopień i uwarunkowania internacjonalizacji polskich małych i średnich

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.

- przedsiębiorstw , Gospodarka Narodowa, 3, pp.29-45

Ukończył studia na Wydziale Zarządzania Akademii Ekonomicznej w Poznaniu w 1994 roku. Adiunkt w Instytucie Ekonomii, Zakładzie Zarządzania. Doktorat uzyskał w roku 2005 na Europejskim Uniwersytecie we Frankfurcie nad Odrą w Niemczech. W latach 1994-2000 związany zawodowo z sektorem usług, m.in Bankiem Millenium (wówczas Bankiem Inicjatyw Gospodarczych BIG S.A.) oraz TeleSoft sp. z o.o. w których zajmował, odpowiednio, stanowiska starszego analityka i konsultanta.

Partnerzy kierunku



Special promotion for candidates.

Nie czekaj, zapisz się online. Pierwsi korzystają najwięcej!

Zapisując się do 2 stycznia, zyskujesz:

- **400 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 2 stycznia
czesne już od
448 zł ~~515 zł~~
miesięcznie