

Marketing i sprzedaż

- Kierunek - studia II stopnia

Hybrydowe OD PAŹDZIERNIKA Studia magisterskie

Opis kierunku

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 piątki w godzinach popołudniowych.

Studia na tym kierunku możesz realizować w sposób:

- **hybrydowy** – wykłady zrealizujesz online synchronicznie na platformie MS Teams, a ćwiczenia i laboratoria w salach wykładowych. W jednym dniu odbywają się tylko wykłady, w innym tylko ćwiczenia.

Działalność marketingowa oraz sprzedaż produktów i usług musi być zbudowana na solidnych fundamentach. Na studiach dowiesz się, jak zbudować prawidłowy model Twojego biznesu oraz jaką strategię marketingową do niego dobrać, a także jak zarządzać finansami jako menedżer.

Praca w sprzedaży i marketingu to praca z ludźmi: klientami, współpracownikami, ekspertami czy z mediami. W czasie studiów nauczysz się umiejętności menedżerskich oraz tzw. psychologii perswazji. Poznasz również zagadnienia związane z zarządzaniem w sektorze handlu, zarządzaniem procesami czy zarządzaniem strategicznym.

Jako przyszły Absolwent zostaniesz przygotowany do twórczej pracy na stanowiskach kierowniczych wszystkich szczebli w działach handlowych, działach reklamy i PR lub działach marketingu każdego przedsiębiorstwa produkcyjnego, usługowego lub handlowego oraz w organizacjach non-profit niezależnie od skali działania. Absolwent, który łączy kompetencje profesjonalisty marketingu, z osobą, znającą najnowsze trendy i narzędzia sprzedaży stanowi dla organizacji silny atut, na którym można budować przewagę konkurencyjną.

[Sprawdź jakie są dodatkowe warunki przyjęcia](#)

”
Wybrałam Uniwersytet WSB Merito w Poznaniu, ponieważ miał w swojej ofercie szeroki wybór przedmiotów i specjalizacji. Wielkim plusem była dostępna specjalizacja dotycząca E-Marketingu. Już od technikum chciałam zostać specem ds. Marketingu. Uwielbiam kontakt z ciekawymi ludźmi, a na uczelni poznałam wiele inspirujących osób. Wykładowcy mili, cierpliwi i z sympatycznym podejściem do studenta. Uniwersytet kładzie duży nacisk na zajęcia praktyczne, dzięki czemu nauka staje się przyjemnością.
”

Zofia Wachowiak

studentka Uniwersytetu WSB Merito w Poznaniu



zawód pożądaný na
rynku pracy



system modułowy
kształcenia

Co zyskujesz?

* Działalność marketingowa oraz sprzedaż produktów i usług musi być zbudowana na solidnych

- fundamentach. Na studiach dowiesz się, jak zbudować prawidłowy model Twojego biznesu oraz jaką strategię marketingową do niego dobrać, a także jak zarządzać finansami jako menedżer.

Praca w sprzedaży i marketingu to praca z ludźmi: klientami, współpracownikami, ekspertami czy z mediami. W czasie studiów nauczysz się umiejętności menedżerskich oraz tzw. psychologii perswazji.

- Poznasz również zagadnienia związane z zarządzaniem w sektorze handlu, zarządzaniem procesami czy zarządzaniem strategicznym.

Jako przyszły Absolwent zostaniesz przygotowany do twórczej pracy na stanowiskach kierowniczych

- wszystkich szczebli w działach handlowych, działach reklamy i PR lub działach marketingu każdego

przedsiębiorstwa produkcyjnego, usługowego lub handlowego oraz w organizacjach non-profit

▪

niezależnie od skali działania.

Absolwent, który łączy kompetencje profesjonalisty marketingu, z osobą, znającą najnowsze trendy i

▪ narzędzia sprzedaży stanowi dla organizacji silny atut, na którym można budować przewagę

konkurencyjną.

Zobacz specjalności na tym kierunku

Marketing w cyfrowej transformacji

od 530 zł

Hybrydowe

Sprzedaż w innowacyjnym przedsiębiorstwie

od 530 zł

Hybrydowe

Program studiów

Program studiów powstał we współpracy z wykładowcami oraz przedstawicielami środowiska biznesowego zawiera tematykę, która pozwoli Ci szeroko spojrzeć na współczesne tendencje w dziedzinie marketingu i sprzedaży m.in. dzięki przedmiotom takim, jak: marketing międzynarodowy, marketing usług czy zrównoważony rozwój.

Przedmioty:

Marketing międzynarodowy

Marketing społeczny

Zarządzanie strategiczne

Zrównoważony rozwój

Ecology (ang.)

Warsztaty badawcze

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 a studentem zawierana jest w formie pisemnej.

Finanse dla menedżerów

Marketing usług

Strategie marketingowe

Leadership (ang.)

Filozofia

Kręgi kulturowe i wielokulturowość

Trening umiejętności menedżerskich

Psychologia perswazji

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

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

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 studentem zawierana jest w formie pisemnej.

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).

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

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 technologia 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.

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 zwierzaka.

Aleksandra Jakimowicz

Absolwentka Wydziału Inżynierii Zarządzania Politechniki Poznańskiej. Przez większość swojej kariery związana z branżą ochrony zdrowia. Kierownik i wykonawca wielu projektów internetowych z obszaru e-health, e-commerce, health care oraz uczestniczka licznych kursów specjalistycznych.

Przez wiele lat budowała i rozwijała serwisy internetowe, uczestniczyła w procesie cyfryzacji opieki zdrowotnej, wdrażała na rynek produkty i usługi z branży farmaceutyczno-medycznej.

Specjalizuje się w zagadnieniach związanych z zarządzaniem przedsiębiorstwem cyfrowym, marketingiem internetowym, budowaniem strategii omnichannel, content marketingiem, optymalizacją portali internetowych, komunikacją w biznesie i negocjacjami biznesowymi.

Pomaga firmom odkrywać drogi wejścia w świat cyfrowy, budować tożsamość marki w nowych mediach, definiować model biznesowy i wdrożyć strategię marketingową.

Autorka i prowadząca cykl szkoleń dla pracowników średniego i wyższego szczebla oraz kadry zarządzającej z

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.

dziedziny zarządzania przedsiębiorstwem digital, customer care w Internecie, rozwoju rynku internetowego, analizy zachowania konsumentów w Internecie.

W swej praktyce dydaktycznej prowadzi wykłady i ćwiczenia z przedmiotów związanych z marketingiem, nowymi mediami, pozycjonowaniem treści w wyszukiwarkach, content marketingiem, zarządzaniem portalem internetowym, budowaniem zaangażowanej społeczności w social media.

Aktywna manager rozwoju biznesu, pasjonatka nowych technologii.

Paweł Łopatka

Doktor nauk społecznych w dyscyplinie ekonomia i finanse. Z Uniwersytetem WSB Merito w Poznaniu związany od 2016 roku. Poza pracą naukową i dydaktyczną, odbywał staże i pracował w agendach rządowych (m.in. Ministerstwo Administracji i Cyfryzacji, Ministerstwo Finansów, Ministerstwo Skarbu Państwa). Pracował również w firmach zajmujących się realizacją projektów współfinansowanych z Unii Europejskiej (e-usługi), doradztwem dla jednostek samorządu terytorialnego, a także projektowaniem gier komputerowych. Ukończył studia na Wydziale Zarządzania Uniwersytetu Ekonomicznego w Poznaniu, Wydziale Prawa oraz Wydziale Nauk Geograficznych i Geologicznych Uniwersytetu im. Adama Mickiewicza w Poznaniu. Pracę doktorską związaną z funduszami strukturalnymi i ich wpływem na rozwój regionalny (z wykorzystaniem modelowania ekonometrycznego) obronił na Uniwersytecie Ekonomicznym w Poznaniu (Wydział Zarządzania, Katedra Mikroekonomii).
W pracy naukowej zajmuje się problematyką rozwoju społeczno-gospodarczego, raportowaniem finansowym, zrównoważonym rozwojem i funduszami strukturalnymi. Realizuje się także na płaszczyźnie dydaktycznej prowadząc przedmioty ekonomiczne, finansowe oraz ilościowe. Przebywał na stypendium na Wydziale Nauk Przyrodniczych i Matematycznych Uniwersytetu w Oslo (Norwegia).

dr Kamil Ogrodnik

Wykładowca akademicki i aktywny zawodowo ekonomista. Zawodowo związany z sektorem bankowym, jako analityk korporacyjny. Jest autorem publikacji naukowych oraz wykładów z zakresu rachunkowości i analizy finansowej. Prowadził liczne zajęcia w zakresie przygotowania do egzaminów zawodowych z zakresu rachunkowości. Posiada uprawnienia głównego księgowego oraz specjalisty ds. rachunkowości.

Od 15 lat związany zawodowo z sektorem bankowym, w tym od ponad 10 lat zajmuje się analizą finansową i oceną wiarygodności kredytowej przedsiębiorstw prowadzących pełną księgowość. Doktorat w zakresie finansów uzyskał w 2018 r. na Wydziale Zarządzania Uniwersytetu Ekonomicznego w Poznaniu. Certyfikowany księgowy, w 2008 r. ukończył Pace University (New York).

Łukasz Szymaniak

Wykładowca, trener biznesu i szkoleniowiec. Karierę zawodową związał z marketingiem i reklamą pracując dla takich firm jak Interia.pl, Grupa Wirtualna Polska, Grupa Karlik i Giacomo Conti. Absolwent Uniwersytetu im. Adama

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.

Mickiewicza w Poznaniu na kierunku Stosunki Międzynarodowe (spec. Gospodarka Światowa i Biznes Międzynarodowy). Zainteresowania koncentrują się na marketingu internetowym, ekonomii behawioralnej, komunikacji społecznej oraz personal branding.

dr Karolina Oleksa-Marewska

Doktor nauk o zarządzaniu, psycholog- ukończyła dwie specjalności magisterskie: psychologię kliniczną oraz psychologię pracy i organizacji. Absolwentka studiów licencjackich z zarządzania, specjalność International Business. Dyplomowany trener kompetencji miękkich, członek Polskiego Towarzystwa Trenerów Biznesu. Dyplomowany terapeuta poznawczo-behawioralny- zdobyte umiejętności i wiedza pomagają w prowadzeniu indywidualnych sesji rozwojowych z menedżerami i pracownikami. Wykładowca na Uniwersytecie WSB Merito w Poznaniu oraz Uniwersytetu SWPS w Poznaniu- przeprowadziła już ponad 1500 godzin dydaktycznych. Autorka ponad 60 artykułów z tematyki psychologii, zarządzania oraz samodoskonalenia.

Umiejętności trenerskie rozwija od 2012 roku, przeprowadziła ponad 500 godzin szkoleń i warsztatów dla firm oraz instytucji szkolnictwa. Realizowała projekty dla podmiotów takich jak Żabka, Bridgestone, Międzynarodowe Targi Poznańskie, bank PKO SA, Teb Edukacja, a także dla mikro i małych przedsiębiorstw. Współpracuje z firmami szkoleniowymi takimi jak MM Solution oraz Enterprise Advisors oraz z Instytutem Analiz Społecznych Quantum jako ekspert w dziedzinie zarządzania i psychologii oraz TOC Strategy Institute jako konsultant i diagnosta organizacyjny.

Maciej Kowalski

Absolwent Uniwersytetu Technicznego w Poznaniu, MBA Nottingham Trent University oraz podyplomowych studiów na Uniwersytecie Ekonomicznym w Poznaniu w zakresie zarządzania przedsiębiorstwami oraz finansami przedsiębiorstw. Posiada ponad 20-letnie, praktyczne doświadczenie zawodowe. Przeszedł pełną ścieżkę rozwoju zawodowego: od sprzedawcy na straganach i serwisanta sprzętu technicznego po funkcje prezesa zarządu średnich i dużych organizacji. Dyrektor zarządzający, finansowy oraz handlowy wielu firm z kapitałem polskim i zagranicznym. Specjalizuje się w zarządzaniu strategicznym, finansowym i zarządzaniu zmianą. Niezależny doradca biznesowy w wielu organizacjach. W kontaktach z uczestnikami, zawsze skoncentrowany na precyzyjnym wyznaczeniu celów i realizacji oczekiwań. Praktyk a jednocześnie pasjonat nowatorskich i łamiących wszelkie schematy, rozwiązań biznesowych. Podstawowym narzędziem poznawczym jest dla niego: prowokacja. Przywództwo i władza (ich blaski i cienie) to zagadnienia, które od paru lat są obszarem pogłębionych studiów.

dr Wojciech Laskowski

Wykładowca komunikacji i trener umiejętności miękkich. Ukończył dziennikarstwo i komunikację społeczną, następnie kontynuował studia na filozofii. Doktorat obronił z językoznawstwa stosowanego. Od 10 lat prowadzi firmę doradczo-szkoleniową. Specjalizuje się w coachingu i szkoleniach z zakresu kompetencji psychospołecznych. Wykłada na różnych uczelniach poznańskich przedmioty z zakresu komunikacji i psychologii. Popularyzator synergologii – dyscypliny zajmującej się analizą mowy ciała.

Partnerzy kierunku

semcore



VOLKSWAGEN
GROUP POLSKA

Ceny dla kandydatów

Czesne równe

Wybierając ten system płatności cena katalogowa przez cały okres studiów będzie taka sama. Jeśli korzystasz z promocji to przysługującą Ci zniżkę rozliczamy w toku studiów.

Czesne stopniowane

Płacisz niższe raty na pierwszym roku. W ciągu następnych lat opłata stopniowo wzrasta. Jeśli korzystasz z promocji to przysługującą Ci zniżkę rozliczamy w toku 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 II roku studiów magisterskich, 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	5900 zł
	2 rok	8400 zł

	Rok nauki	Czesne
2 raty	1 rok	3040 zł
	2 rok	4325 zł

	Rok nauki	Czesne
10 rat	1 rok	625 zł
	2 rok	890 zł

	Rok nauki	Czesne
12 rat	1 rok	530 zł
	2 rok	890 zł (10 rat)

Niestacjonarne - Gwarantowane czesne stałe

Rok nauki	Czesne
-----------	--------

1 rata	1 rok	6900 zł
	2 rok	6900 zł

Rok nauki	Czesne
-----------	--------

2 raty	1 rok	3555 zł
	2 rok	3555 zł

Rok nauki	Czesne
-----------	--------

10 rat	1 rok	730 zł
	2 rok	730 zł

Rok nauki	Czesne
-----------	--------

12 rat	1 rok	620 zł
	2 rok	730 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 korzystasz z promocji to przysługującą Ci zniżkę rozliczamy w toku studiów.

Czesne stopniowane

Płacisz niższe raty na pierwszym roku. W ciągu następnych lat opłata stopniowo wzrasta. Jeśli korzystasz z promocji to przysługującą Ci zniżkę rozliczamy w toku 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 II roku studiów magisterskich, 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	5900 zł
	2 rok	8400 zł

	Rok nauki	Czesne
2 raty	1 rok	3040 zł
	2 rok	4325 zł

	Rok nauki	Czesne
10 rat	1 rok	625 zł
	2 rok	890 zł

	Rok nauki	Czesne
12 rat	1 rok	530 zł
	2 rok	890 zł (10 rat)

Niestacjonarne - Gwarantowane czesne stałe

Rok nauki	Czesne
-----------	--------

1 rata	1 rok	6900 zł
	2 rok	6900 zł

Rok nauki	Czesne
-----------	--------

2 raty	1 rok	3555 zł
	2 rok	3555 zł

Rok nauki	Czesne
-----------	--------

10 rat	1 rok	730 zł
	2 rok	730 zł

Rok nauki	Czesne
-----------	--------

12 rat	1 rok	620 zł
	2 rok	730 zł (10 rat)

Ceny dla kandydatów z zagranicy

Czesne równe

Wybierając ten system płatności cena katalogowa przez cały okres studiów będzie taka sama. Jeśli korzystasz z promocji to przysługującą Ci zniżkę rozliczamy w toku 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 II roku studiów magisterskich, płatność możliwa jest do rozłożenia na maksymalnie 10 rat.

Wybierz system płatności dopasowany do Ciebie.

Niestacjonarne - Gwarantowane czesne stałe

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

	Rok nauki	Czesne
2 raty	1 rok	3555 zł
	2 rok	3555 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
10 rat	1 rok	730 zł
	2 rok	730 zł

	Rok nauki	Czesne
12 rat	1 rok	620 zł
	2 rok	730 zł (10 rat)