

Studia menedżerskie

- Kierunek - studia podyplomowe

Online 2 semestry Certyfikat DOFINANSOWANE W PARTNERSTWIE OD MARCA

Opis kierunku

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.

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. 😊

Chcesz skorzystać z dofinansowania Bazy Usług Rozwojowych?

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.



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@poznan.merito.pl

DOWIEDZ SIĘ WIĘCEJ O BUR

Na studiach masz możliwość uzyskania dodatkowego certyfikatu. Po zrealizowaniu zajęć certyfikowanych (Przywództwo i delegowanie zadań) możesz za dodatkową opłatą 490 zł otrzymać Certyfikat Franklin University.

Warunki uzyskania certyfikatu:

- udział w zajęciach certyfikowanych,
- zaliczenie testu na koniec zajęć certyfikowanych*,
- dokonanie wpłaty**.

*Test rozwiązywany jest po zajęciach certyfikowanych. Wyniki testu zostaną przesłane drogą mailową.

**Opłatę za wystawienie certyfikatu przez amerykańską Uczelnię należy wpłacić na nr konta "Inne", który widnieje w Extrancie na indywidualnym koncie uczestnika.

Szczegółowe informacje przedstawi koordynator kierunku podczas spotkania organizacyjnego na pierwszym zjeździe.

W sprawach związanych z rekrutacją (np. ilości dostępnych miejsc czy terminy składania dokumentów) skontaktuj się z naszym biurem rekrutacji, do którego kontakt uzyskasz na dole strony.

Jeśli zainteresował Cię ten kierunek i chcesz dowiedzieć się więcej w kwestiach merytorycznych (np. planu zajęć czy programu studiów) skontaktuj się z nami bezpośrednio - dsp@poznan.merito.pl

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.

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.

- Skonsultujesz się z doświadczonymi specjalistami problemów ze swojego życia zawodowego i od razu wdrożysz zdobytą wiedzę.
- Zdobędziesz i wypracujesz własne narzędzia do dalszego samorozwoju.
- Rozwiniesz umiejętności analizowania otoczenia organizacyjnego, będziesz umiał zidentyfikować możliwości i zagrożenia oraz formułować i wdrażać strategie działania, aby osiągnąć cele organizacji.
- Nauczysz się jak zwiększyć efektywność procesów biznesowych poprzez identyfikację obszarów do doskonalenia, wprowadzanie innowacji i optymalizację działań.

Co zyskujesz?

- Nauczysz się podejmować trafne decyzje biznesowe.
- Będziesz wiedzieć, jak inicjować i samodzielnie poprowadzić przedsięwzięcia biznesowe.
- Pod okiem praktyków, doświadczonych menedżerów przygotujesz samodzielnie projekt menedżerski.
- Dzięki zdobytej wiedzy i umiejętnościom wzmocnisz swoją samoocenę oraz swoją wartość na rynku pracy.

Dla kogo?

- Menedżerów organizacji komercyjnych, którzy chcą rozwijać swoje umiejętności oraz osób stojących u progu swojej kariery zawodowej.
- Właścicieli firm oraz osób planujących rozpoczęcie działalności gospodarczej.

Bezpłatne szkolenia

Uczestnikom naszych studiów podyplomowych dajemy możliwość uzyskania dodatkowych umiejętności przez uczestnictwo w bezpłatnych szkoleniach z różnych obszarów, np. psychologii, biznesu, marketingu i nowych technologii.

Szkolenia realizowane są w II semestrze. Szczegółowe informacje przekazywane są przez koordynatora kierunku.

”

Praktyczna oferta i zakres zajęć spowodowały, że na bieżąco wykorzystuję pozyskiwaną wiedzę w mojej pracy. Dzięki ciekawie prowadzonym zajęciom na bieżąco rekomenduję i mogę wprowadzać rozwiązania w zakresie komunikacji w firmie, w której pracuję. To niezwykle ekscytujące i satysfakcjonujące, gdy z jednej strony poszerzam swoje horyzonty oraz kompetencje, a jednocześnie mogę je równolegle implementować w pracy. Zwłaszcza, że widać już efekty

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.

usprawnień, o których dowiaduję się podczas zajęć. To działa! A działa, bo nie zgłębiam podczas zjazdów teorii, a pracujemy nad konkretnymi rozwiązaniami, które testowane są przez wykładowców w realnych organizacjach. Każde spotkanie z wykładowcami i wymiana wiedzy pomiędzy uczestnikami przekładają się na rozwój moich zdolności menedżerskich.

"

Michalina Wiśniewska

Uczestniczka

Program studiów

Program studiów podyplomowych na kierunku **Studia menedżerskie** .



Liczba miesięcy nauki:

9



Liczba godzin: **180**



Liczba zjazdów: **12**



Liczba semestrów: **2**

Zarządzanie firmą (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

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.

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.)

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

Umiejętności interpersonalne (28 godz.)

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.)

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.

- 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.)

- 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 😊

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.

- 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
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

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.

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.

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.

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.

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 Wudarszewski

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”.

dr Łukasz Makowski, prof. UWSB Merito

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.



Menedżer, doradca i trener biznesu z zakresu: zarządzania przedsiębiorstwem, marketingu, PRu, sprzedaży, negocjacji, komunikacji oraz innych. Od roku 2010 prodiękan 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.

Special promotion for candidates.

Nie czekaj, zapisz się online. Pierwsi korzystają najczęściej!

Zapisując się do 2 stycznia, zyskujesz 800 zł, dzięki:

- **400 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

Ceny dla kandydatów

Studia to inwestycja, która się zwraca

Na 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 i przekonaj się na własnym przykładzie, jak inwestować w siebie, aby czerpać z tego korzyści teraz i w przyszłości.

Baza Usług Rozwojowych

BUR - Chcesz skorzystać z dofinansowania **Bazy Usług Rozwojowych**?

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

[DOWIEDZ SIĘ WIĘCEJ O BUR](#)

Niestacjonarne - Gwarantowane czesne stałe

	Rok nauki	Czesne
1 rata	1 rok	5050 zł 5850 zł
	Rok nauki	Czesne

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.

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
---------------	--------------	----------------------

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