

Management

- Kierunek - studia I stopnia

Hybrydowe OD PAŹDZIERNIKA Studia licencjackie Angielski

What will you gain by choosing Management at Merito WSB University?

You have two specializations to choose from. During the first three semesters you gain knowledge in the area of core courses. The core courses are a basis for understanding business processes. As of the third semester you take up specialization courses that account for the majority of the program content in the 5th and 6th semesters.

The specialization courses are delivered by practitioners whose knowledge and expertise are a precious source of information.

The program is internationally accredited by the IACBE, an American accrediting organization, which guarantees quality.

You will learn how to organize and manage processes and people in an international environment or in an international company.



international
accreditation by the
IACBE



opportunity to acquire
teamwork skills



program delivered in
an international
environment

What are you going to learn?

- You will learn how to identify key processes affecting the market and the functioning of an organization.

- You will learn to identify and find solutions to key problems connected with finance management and human resources management.
- You will be able to collect and analyze information connected with the functioning of the market and consumer behavior.
- You learn to effectively plan and use marketing tools.
- You will learn to use different management methods, including project management.
- You will learn how to identify risk.

Zobacz specjalności na tym kierunku

Entrepreneurship

od 640 zł

Hybrydowe 

International Business

od 640 zł

Hybrydowe 

Program studiów

[Schedule](#)

[Detailed study program](#)

- Foreign Language I
- Specialization Courses
- Internship
- Methodology of Diploma Project

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.

- Diploma Seminar (Project)
- Elective Physical Education
- Learning Techniques
- Occupational Health and Safety
- Business Communication
- Fundamentals of Business Management
- Economics
- Business Mathematics
- Information Technology
- Financial Market
- Psychology in Management
- Strategic Management
- Marketing
- Business Negotiations
- Key Managerial Competencies
- Human Capital Management
- Corporate Branding
- Legal Risks in Business
- Descriptive Statistics and Data Mining
- Project Management
- Corporate Finance

- Public Speaking
- Business Ethics
- Managerial Accounting
- Change Management
- Business Models
- Detailed study [program](#)
- Detailed study [program](#)

Wykładowcy

Agata Dondajewska

Menedżer kierunku turystyka i rekreacja, zarządzanie Management oraz Business Management

Absolwentka Uniwersytetu Ekonomicznego w Poznaniu na kierunkach Międzynarodowe Stosunki Gospodarcze (spec. Logistyka Międzynarodowa) i Zarządzanie (spec. Konsulting gospodarczy), a także Politechniki Poznańskiej na kierunku Inżynieria Zarządzania. Aktualnie pracuje nad przygotowaniem rozprawy doktorskiej. Autorka publikacji naukowych. Certyfikowany trener-szkoleniowiec, nauczyciel akademicki od 2015 roku. Prowadzi zajęcia dydaktyczne w języku polskim i angielskim z obszaru zarządzania przedsiębiorstwami, a jej zainteresowania koncentrują się wokół zarządzania strategicznego i kryzysowego.

Doświadczenie zawodowe poza uczelniami zdobyła pracując w projektach zajmujących się podnoszeniem jakości kształcenia w wielkopolskich szkołach zawodowych.

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

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.

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 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 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 hab Witold Nowiński

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

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.

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 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.

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 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.

dr Artur Stefański

Menedżer kierunku finanse i rachunkowość.

Doktor nauk ekonomicznych, specjalista z dziedziny analizy finansowej i oceny ryzyka kredytowego. Doświadczony trener biznesu i analizy finansowej, praktyk gospodarczy z kilkuletnim doświadczeniem w bankowości, samodzielny konsultant finansowy. Przeprowadził ponad 100 szkoleń otwartych i zamkniętych zarówno dla instytucji finansowych (np. PKO BP, SGB i wielu banków spółdzielczych), jak i niefinansowych (np. Vox Meble, Aquanet, Skoda Auto Polska, Kimball Electronics, Awans). Wieloletni wykładowca akademicki, od 1998 roku prowadzi zajęcia w ramach studiów wyższych i podyplomowych na Uniwersytecie WSB Merito w Poznaniu. W dotychczasowej praktyce gospodarczej doświadczenie zdobywał pracując lub doradzając w dziedzinie analizy ryzyka kredytowego w bankach (ponad 7 lat), zarządzania finansami podmiotu gospodarczego (ponad 9 lat). Autor ponad 30 publikacji naukowych z zakresu analizy finansowej i zarządzania ryzykiem.

dr Renata Krzykała-Schaefer

Jest absolwentką Uniwersytetu Ekonomicznego w Poznaniu / kierunek Handel Zagraniczny i od 1998 roku pracuje jako adiunkt na Uniwersytecie WSB Merito w Poznaniu oraz pełni funkcję dyrektora akademickiego programu Executive MBA realizowanego na Uniwersytecie WSB Merito w kooperacji z Aalto University School of Business and Economics w Helsinkach / Finlandia.

Kontakty z zagranicą zaczęły się prawie 30 lat temu, kiedy rozpoczęła studia w Niemczech. Osobiście przeżyła, co to znaczy „szok kulturowy”. To skłoniło do tego, żeby zainteresować się problematyką wielokulturowości a 3 letni pobyt w USA, i wielokrotne wyjazdy w ramach programu Erasmus do Szwecji, Irlandii, Niemiec i Słowacji umocniły jej w przekonaniu, że była to słuszna decyzja. Dzisiaj ogromną przyjemność sprawia jej dzielenie się wiedzą i doświadczeniem z zakresu różnic kulturowych i biznesu międzynarodowego ze studentami i przedstawicielami

praktyki gospodarczej. Zapraszając Państwa do wyboru Kierunku „Handel Międzynarodowy” chciałabym wyrazić nadzieję, że w efekcie końcowym zdobędziecie Państwo wiedzę i umiejętności, które pozwolą Wam skutecznie i swobodnie myśleć, poruszać się i działać na rynkach międzynarodowych.

Nie ulega wątpliwości, że w świetle obecnych powiązań Polski z resztą świata wiedza z zakresu zarządzania i handlu międzynarodowego nabiera pierwszoplanowego znaczenia i podnosi atrakcyjność na rynku pracy.

Jestem wielu publikacji z zakresu zarządzania i biznesu międzynarodowego, różnic kulturowych oraz kompetencji współczesnych menedżerów.

dr Agata Basińska-Zych

Jest członkiem międzynarodowej organizacji zajmującej się problematyką czasu wolnego i wypoczynku Leisure Studies Association. Uczestniczyła w ponad 40 międzynarodowych i krajowych konferencjach naukowych oraz seminariach branżowych z zakresu turystyki i rekreacji. Autorka/ współautorka ponad 30 publikacji naukowych w czasopiśmie naukowych polskich i zagranicznych. W okresie 2010-2012 realizowała grant promotorski Narodowego Centrum Nauki, którego rezultatem jest rozprawa doktorska pt. „Rola samorządu terytorialnego w rozwoju rekreacji ruchowej i turystyki” oraz raport z badań „Rola samorządu gminnego w rozwoju rekreacji ruchowej i turystyki w woj. wielkopolskim”.

Pilot wycieczek i animator czasu wolnego z siedmioletnim stażem pracy specjalizującym się w zagranicznych wyjazdach biznesowych oraz motywacyjnych. Współpracowała m.in. z Tui Poland, Travel Profii Parter, Businessman Fun Club. Egzaminator Polskiej Izby Turystyki w certyfikacji kandydatów na pilotów wycieczek.

Posiada doświadczenie w pisaniu i koordynowaniu projektów finansowanych ze źródeł zewnętrznych głównie dot. aktywizacji lokalnej społeczności. Aktywna działaczka społeczna, współzałożycielka i członek Zarządu Stowarzyszenia „Kobieca Grupa Działalnia Fanaberia”.

Doktor nauk o kulturze fizycznej, absolwentka turystyki i rekreacji na Wydziale Turystyki i Rekreacji oraz Wydziału Wychowania Fizycznego, Sportu i Rehabilitacji Akademii Wychowania Fizycznego w Poznaniu. Obecnie uczestniczka studiów podyplomowych „Menedżer projektu badawczo-rozwojowego na Uniwersytecie WSB Merito w Poznaniu. Adiunkt na Uniwersytecie WSB Merito w Poznaniu pełniący funkcję Menedżera kierunku Turystyka i Rekreacja.

Barbara Rudzka

Absolwentka kierunku Ekonomia handlu zagranicznego oraz studiów podyplomowych z zakresu logistyki na Akademii Ekonomicznej w Poznaniu.

Praktyk biznesu- wielokrotne doświadczenie w prowadzeniu biznesu międzynarodowego w firmach krajowych i zagranicznych. Negocjator, lider biznesu, trener młodej kadry przedsiębiorców.

Katarzyna Szypuła

Związana z Uniwersytetem WSB Merito od prawie początku istnienia uczelni. Obecnie poza dydaktyką zajmuje się także jakością kształcenia. Trener, nauczyciel, metodyk oraz coach. Posiada 30-letnie doświadczenie w nauczaniu zarówno języka ogólnego jak i języka biznesu. Entuzjastka wprowadzania nowych technologii w nauczaniu oraz

coachingu językowego dla "opornych". Prowadzi zajęcia językowe oraz zajęcia z negocjacji, komunikacji biznesowej i coachingu. Dzieli się ze studentami swoją wiedzą i umiejętnościami na warsztatach i szkoleniach z zakresu komunikacji, negocjacji, zarządzania czasem oraz NLP.

Absolwentka filologii angielskiej na Uniwersytecie Adama Mickiewicza w Poznaniu oraz studiów podyplomowych (Akademia Trenera oraz Coaching) w Wyższej Szkole Bankowej w Poznaniu.

Partnerzy kierunku



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.](#)

Stacjonarne - Gwarantowane czesne stopniowane

	Rok nauki	Czesne
1 rata	1 rok	7100 zł
	2 rok	8400 zł
	3 rok	9900 zł

	Rok nauki	Czesne
2 raty	1 rok	3655 zł
	2 rok	4325 zł
	3 rok	5100 zł

	Rok nauki	Czesne
10 rat	1 rok	755 zł
	2 rok	890 zł
	3 rok	1050 zł

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

12 rat	1 rok	640 zł
	2 rok	755 zł
	3 rok	1050 zł (10 rat)

Stacjonarne - Gwarantowane czesne stałe

	Rok nauki	Czesne
1 rata	1 rok	8200 zł
	2 rok	8200 zł
	3 rok	8200 zł

	Rok nauki	Czesne
2 raty	1 rok	4225 zł
	2 rok	4225 zł
	3 rok	4225 zł

	Rok nauki	Czesne
10 rat	1 rok	870 zł
	2 rok	870 zł
	3 rok	870 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	740 zł
	2 rok	740 zł
	3 rok	870 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.](#)

Stacjonarne - Gwarantowane czesne stopniowane

	Rok nauki	Czesne
1 rata	1 rok	7100 zł
	2 rok	8400 zł
	3 rok	9900 zł

	Rok nauki	Czesne
2 raty	1 rok	3655 zł
	2 rok	4325 zł
	3 rok	5100 zł

	Rok nauki	Czesne
10 rat	1 rok	755 zł
	2 rok	890 zł
	3 rok	1050 zł

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

12 rat	1 rok	640 zł
	2 rok	755 zł
	3 rok	1050 zł (10 rat)

Stacjonarne - Gwarantowane czesne stałe

	Rok nauki	Czesne
1 rata	1 rok	8200 zł
	2 rok	8200 zł
	3 rok	8200 zł

	Rok nauki	Czesne
2 raty	1 rok	4225 zł
	2 rok	4225 zł
	3 rok	4225 zł

	Rok nauki	Czesne
10 rat	1 rok	870 zł
	2 rok	870 zł
	3 rok	870 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	740 zł
	2 rok	740 zł
	3 rok	870 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.

Oplata rekrutacyjna

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

Stacjonarne - Gwarantowane czesne stałe

	Rok nauki	Czesne
1 rata	1 rok	10915 zł
	2 rok	10915 zł
	3 rok	10915 zł
	Rok nauki	Czesne



2 raty	1 rok	5458 zł
	2 rok	5458 zł
	3 rok	5458 zł