

# Psychologia w zarządzaniu

- Kierunek - studia podyplomowe

Tradycyjne Hybrydowe 2 semestry Certyfikat **OD PAŹDZIERNIKA**

## Opis kierunku

**Gwarantujemy pełną zgodność z przepisami prawa i najwyższe standardy edukacyjne.**

### Studia w formule tradycyjnej.

Nową wiedzę i umiejętności zdobywasz, dzięki zajęciom realizowanym podczas weekendowych zjazdów, zgodnie z ustalonym harmonogramem zjazdów.

Chcesz skorzystać z dofinansowania Bazy Usług Rozwojowych?

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: [dsp@szczecin.merito.pl](mailto:dsp@szczecin.merito.pl), lub zadzwoń: 91 452 69 70, 91 452 69 71

Nowoczesny menedżer to kluczowy lider, doskonale posługujący się technikami wspierającymi skuteczne zarządzanie zespołem i wpływanie na decyzje partnerów biznesowych. Skuteczne kierowanie firmą wymaga nie tylko talentu, lecz przede wszystkim solidnej wiedzy i praktycznych umiejętności.

Studia na tym kierunku stanowią doskonałą okazję do praktycznego doskonalenia się w warunkach biznesowych pod okiem doświadczonych specjalistów. Program obejmuje wszystkie kluczowe aspekty funkcjonowania menedżerów w dzisiejszym dynamicznym przedsiębiorstwie, bazując na etycznych i nowoczesnych metodach wspartych psychologią. Kształtowanie kultury organizacyjnej, pozytywny wpływ na pracowników i efektywna współpraca z kontrahentami stają się wówczas nie tylko teoretycznymi koncepcjami, lecz praktycznymi umiejętnościami, które przekładają się na sukcesy biznesowe.

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 szczecin a studentem zawierana jest w formie pisemnej.

Naszym priorytetem jest zapoznanie Ciebie z najwyższymi standardami skutecznego zarządzania oraz doskonalenie praktycznych umiejętności niezbędnych w codziennym funkcjonowaniu. Kładziemy szczególny nacisk na wypracowanie praktycznej biegłości, takiej jak skuteczne wywieranie wpływu, przekonywanie, profesjonalna selekcja i ocena pracowników, rozwiązywanie konfliktów oraz motywowanie zespołu.

Nasze zajęcia są skoncentrowane na dostarczaniu praktycznych narzędzi, które są kluczowe dla sukcesu w świecie biznesu. Dzięki temu, zdobędziesz nie tylko teoretyczną wiedzę, ale także umiejętności, które natychmiast możesz zastosować w realnych sytuacjach. Naszym celem jest wyposażenie Cię w konkretną, biznesową wartość dodaną, umożliwiającą skuteczne kierowanie zespołem i osiągnięcie optymalnych wyników w środowisku korporacyjnym.

### **Studia z certyfikatem Franklin University**

Moduł skuteczne prowadzenie spotkań prowadzony jest na podstawie materiałów dydaktycznych i metodologii Franklin University z wykorzystaniem case studies i ćwiczeń z rynku amerykańskiego. Moduł kończy się zaliczeniem testu sprawdzającego. Masz możliwość wykupienia certyfikatu potwierdzającego zdobycie praktycznej wiedzy i umiejętności dostosowanych zarówno do rynku polskiego, jak i zagranicznego.

Jeśli zainteresował Cię ten kierunek i chcesz dowiedzieć się więcej w kwestiach rekrutacji (np. ilość dostępnych miejsc czy terminy składania dokumentów) skontaktuj się z naszym Biurem Rekrutacji:

e-mail: [rekrutacja@szczecin.merito.pl](mailto:rekrutacja@szczecin.merito.pl)  
tel. 91 422 58 58.

## **Co zyskujesz?**

Poznanie i zastosowanie najnowszych trendów w zarządzaniu ludźmi, umożliwiających efektywne kierowanie zespołem w dynamicznym otoczeniu biznesowym.

Nabywanie konkretnych umiejętności stosowania zaawansowanych metod psychologicznych w praktyce zarządzania, co pozwala na skuteczne motywowanie i wspieranie rozwoju pracowników.

Rozwinięcie umiejętności przywódczych, prowadzących do zwiększenia osobistej skuteczności w

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 szczecin a studentem zawierana jest w formie pisemnej.

kierowaniu ludźmi i osiągnięciu ambitnych celów biznesowych.

Udział w zajęciach w formie interaktywnej na poziomie 80%, w tym treningi umiejętności, co umożliwia praktyczne przyswajanie wiedzy i szybkie wdrażanie jej do codziennej działalności biznesowej.

## Dla kogo?

Studia adresowane są do osób kierujących zespołami pracowników w firmach i przedsiębiorcach, które pragną rozwijać swoje umiejętności przywódcze i zwiększyć własną skuteczność w kierowaniu ludźmi

## Dodatkowy certyfikat

### Studia z certyfikatem Franklin University

Moduł umiejętności negocjacyjne jest prowadzony na podstawie materiałów dydaktycznych i metodologii Franklin University z wykorzystaniem case study i ćwiczeń z rynku amerykańskiego. Moduł kończy się zaliczeniem testu sprawdzającego. Masz możliwość wykupienia certyfikatu potwierdzającego zdobycie praktycznej wiedzy i umiejętności dostosowanych zarówno do rynku polskiego, jak i zagranicznego. Opłata za certyfikat wynosi 490 zł.

## Program studiów

### Program studiów podyplomowych na kierunku Psychologia w zarządzaniu



Liczba miesięcy nauki:

**9**



Liczba godzin: **168**



Liczba zjazdów: **10**



Liczba semestrów: **2**

### KOMUNIKACJA W ORGANIZACJI (20 godz.)

Zasady komunikacji w organizacji (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 szczyt a studentem zawierana jest w formie pisemnej.

Komunikacja interpersonalna i asertywność (8 godz.)

Jednostka i grupa w organizacji (8 godz.)

### **PSYCHOLOGIA ORGANIZACJI (106 godz.)**

Wprowadzenie do psychologii organizacji (4 godz.)

Przywództwo i kierowanie zespołem (10 godz.)

Motywacja, satysfakcja z pracy i zaangażowanie (10 godz.)

Zarządzanie sytuacjami konfliktowymi i kryzysowymi w organizacji (8 godz.)

Skuteczne rozwiązywanie problemów - Problem Solving (6 godz.)

Stres i mobbing w miejscu pracy (6 godz.)

Personal i Employer Branding (10 godz.)

Etykieta biznesowa (4 godz.)

Budowanie kultury w organizacji i zarządzanie różnorodnością (10 godz.)

Negocjacje i mediacje w organizacji i biznesie (10 godz.)

Budowanie efektywnych zespołów (8 godz.)

Organizacja pracy menedżera (6 godz.)

Elementy Lean Managementu (8 godz.)

Zarządzanie zmianą w organizacji (6 godz.)

### **ROZWIJANIE ZASOBÓW LUDZKICH (34 godz.)**

Rekrutacja i selekcja pracowników (8 godz.)

Ocena kompetencji pracowników (8 godz.)

Szkolenia i rozwój pracowników z elementami coachingu (12 godz.)

Ocena potencjału rozwojowego pracownika (6 godz.)

### **KURS FRANKLIN UNIVERSITY (8 godz.)**

Leading effective meetings (skuteczne prowadzenie spotkań) (8 godz.)

#### **Forma zaliczenia**



Test semestralny



Praca dyplomowa  
wraz z obroną w  
drugim semestrze

# Wykładowcy

## **dr Sylwia Olszewska**

Jako trener związana z Uniwersytetem WSB Merito w Poznaniu oraz w Szczecinie od 2009 r. Psycholog biznesu, trener, coach, terapeuta, doktorant UG. Absolwent uczelni: Uniwersytet im. Adama Mickiewicza w Poznaniu – mgr psychologii, Uniwersytet Kardynała Stefana Wyszyńskiego w Warszawie – mgr nauk o rodzinie. Ukończone szkolenia z zakresu: coachingu, zarządzania zasobami ludzkimi, zachowań asertywnych, skutecznych negocjacji w biznesie i wielu innych. Autor wielu publikacji. Trener szkoleniowiec psychologii biznesu.

## **Piotr Ruta**

Trener, konsultant, doradca i negocjator. Wykładowca na Studiach Podyplomowych na Uniwersytecie WSB Merito. Studiował na Wydziale Dziennikarstwa i Nauk Politycznych Uniwersytetu Warszawskiego. Jest absolwentem programu the Advanced Certificate in Marketing. Od 2004 roku jest też członkiem The Chartered Institute of Marketing i Communication Managerem Komitetu CIM Poland zarządzającego tą organizacją na terenie Polski. Ukończył Akademię Junior Chamber Poland oraz specjalistyczne kursy Best Practices for Investor Relations Professionals. Członek Klubu MBA Wyższej Szkoły Zarządzania / The Polish Open University.

Od 1994 roku doradza i szkoli jako niezależny konsultant ds. komunikacji marketingowej oraz trener miękkich umiejętności menedżerskich. Na zlecenie występuje jako negocjator zarówno w negocjacjach sprzedażowo-zakupowych jak i sporach pracowniczych. Posiada również doświadczenie w projektach związanych z komunikacją wewnętrzną w firmie. Łączy wiedzę i praktykę z obszaru umiejętności menedżerskich, komunikacji i HR. Specjalizuje się w zagadnieniach z zakresu technik negocjacji sprzedaży i obsługi klienta, etykiety biznesowej, zarządzania zespołami, procesów komunikacji, marketingu, autoprezentacji i występów publicznych oraz narzędzi wykorzystywanych w trakcie powyższych działań. Certyfikowany konsultant narzędzi psychometrycznych Extended DISC® i Success Insights. Zaangażowany w tworzenie zintegrowanych projektów szkoleniowo-eventowych typu szkolenie plus. Zajmuje się także problematyką innowacyjności i leadership.

Szkolił między innymi przedstawicieli takich firm jak: Accenture Sp. z o.o, Avon Cosmetics Polska, Avon Operations Polska Sp. z o.o., Browar Okocim S.A., Coca - Cola HBC Polska, Colgate-Palmolive Poland Sp. z o. o., Cussons, Dr Irena Eris, Eurocash Delikatesy Centrum, Farm Frites Poland SA, FERRING PHARMACEUTICALS B.V., Grupa Żywiec S.A., Henkel, Michelin Polska S.A.,Microsoft Sp. Z o.o., NESTLE POLSKA S.A., Perła - Browary Lubelskie S.A., Philip Morris Polska S.A.,Philips Lighting, Proctor & Gamble, Renault Polska, ROSSMANN SDP Sp. z o.o., Sandvik Mining and Construction, Tesco Polska Sp. z o.o., TUI Poland Sp z o .o., Unilever Polska S.A. i innych.

## **Łukasz Sokal**

Związany z ogólnopojętą tematyką Human Resources od 2010 roku. Rozpoczął swoją przygodę w agencjach pracy, aby potem przejść płynnie do wewnętrznych działów personalnych w firmach polskich i międzynarodowych. Od

ponad 5 lat realizuje się zawodowo w WSB w Szczecinie (obecnie Uniwersytet WSB Merito Szczecin) jako wykładowca na studiach podyplomowych związanych z branżą HR. Rozpoczął swoją karierę w takich agencjach pracy jak Manpower i IDEA HR, gdzie szlifował swoje doświadczenie w realizowaniu projektów rekrutacyjnych: niskiego, średniego i wysokiego szczebla dla polskich i zagranicznych firm. Uczestniczył w zatrudnianiu obcokrajowców ze wszystkich zakątków świata. Następnie będąc Koordynatorem Zespołu Rekrutacji w międzynarodowej korporacji Majorel (wcześniej Arvato) dbał o prawidłowe i efektywne realizowanie procesów rekrutacyjnych w szczecińskim oddziale. Dodatkowo był odpowiedzialny za koordynację działu z marketingiem i biznesem. Negocjacje biznesowe nie są mu obce. Cały czas pozostaje na bieżąco ze zmieniającymi się trendami na rynku pracy i prawem dotyczącym zatrudniania pracowników.

### **Elżbieta Stelmach**

Praktyk analizy Transakcyjnej, certyfikowany trener narzędzia FRIS®, trener biznesu, coach kariery, coach kryzysowy, certyfikowany trener narzędzia Super-Skills, konsultant narzędzia FACET5, twórca Centrum Szkoleniowo-Rozwojowego Sapientia, które prowadzi od 1996 r. Posiada ponad 25-letnie doświadczenie w prowadzeniu szkoleń i warsztatów. To kilkadziesiąt tysięcy godzin na salach szkoleniowych w całej Polsce. Współpracuje z firmami z branż: IT, usługowych, produkcyjnych, handlowych, tworząc programy rozwojowe, budując strategię rozwoju pracowników i menedżerów, oraz przeprowadzając warsztaty. Wśród jej klientów są również jednostki administracji publicznej, sądy, uczelnie oraz placówki oświatowe. Swoją wiedzę i doświadczeniem dzieli się w roli trenera i opiekuna merytorycznego ze słuchaczami studiów podyplomowych, m.in. na Uniwersytecie Merito WSB, US, ALK MBA. Absolwentka Szkoły Analizy Transakcyjnej oraz Education via Autonomy, akademii coachingu kryzysowego, studiów podyplomowych coaching na WSB Merito w Poznaniu, psychologicznego doradztwa zawodowego i personalnego i psychologii w zarządzaniu na UAM oraz socjoterapii i profilaktyki uzależnień. Jest współautorką bestsellerowej książki „13 wzorców dobrej komunikacji i relacji. Analiza transakcyjna w praktyce”.

### **Kinga Stępień**

Od 2015 roku jako trener związana jest z Wyższą Szkołą Bankową w Poznaniu oddział w Szczecinie (obecnie Uniwersytet WSB Merito Szczecin), a od ponad 20 lat z branżą HR – swobodnie poruszając się zarówno w obszarze miękkiego jak i twardego hr. Doświadczenie zawodowe zdobywała pracując w firmach polskich i spółkach z kapitałem zagranicznym. Przez wiele lat pełniąc funkcje zarządzające w obszarze zasobów ludzkich brała udział w budowaniu i wdrażaniu strategii HR. Będąc menedżerem w międzynarodowej organizacji świadczącej kompleksowe usługi z zakresu zarządzania kapitałem ludzkim oraz doradztwem personalnym, z powodzeniem wdrażała m.in. procedury, regulaminy, programy motywacyjne i usprawnienia w obszarze HR. Ma doświadczenie w budowaniu struktur HR w spółkach celowych branży petrochemicznej, a także w przemyśle logistycznym i e-commerce. Z pasją prowadzi szkolenia z zakresu przepisów prawa pracy, w przystępny i praktyczny sposób przekazując wiedzę z obszaru zawitych paragrafów, ustaw i rozporządzeń. Obecnie pracuje na stanowisku Dyrektora Personalnego w dużej firmie produkcyjnej – będącej wiodącym w Europie producentem, dostawcą i integratorem systemów zautomatyzowanych rozwiązań i urządzeń intralogistycznych.

Praca z ludźmi jest jej pasją, ale równie mocno utożsamia się z biznesem w którym pracuje, dlatego też bliskie są jej cytaty Henrego Forda:

"Jest jedna, ważna zasada dla przedsiębiorcy: Stwórz najlepszą możliwą jakość, przy najniższym możliwym koszcie, płacąc najwyższe możliwe wynagrodzenie."

„Połączenie sił to początek, pozostanie razem to postęp, wspólna praca to sukces”.

### **Beata Pluta**

Mentor, trener biznesu, coach zespołu ( WIAL), wykładowca na studiach podyplomowych wyższych uczelni. Menedżer z ponad 20-letnią praktyką w obszarze sprzedaży, finansów, usług w korporacjach z kapitałem skandynawskim, zarządzała dużymi zespołami na szczeblu Dyrektora Regionu i Dyrektora Sprzedaży.

Jako trener prowadzi warsztaty z zakresu rozwoju kompetencji przywódczych i menedżerskich, zarządzania zmianą, efektywnej komunikacji, wykorzystywania Talentów w budowaniu i zarządzaniu zespołem, a także z technik sprzedaży i jakości obsługi klienta oraz radzenia sobie ze stresem. Prowadzi programy rozwojowe Akademia Lidera i Akademia Młodego Lidera.

Pracuje z zespołami według modelu Action Learning ( WIAL), pomaga usprawnić myślenie systemowe, zbudować zespoły o wysokiej skuteczności, rozwijać liderów oraz zapewnić ciągłe uczenie. Propagatorka mentoringu wewnętrznego w przedsiębiorstwach, przygotowuje specjalistów w swojej dziedzinie do roli mentora wewnętrznego pomagając im rozwinąć odpowiednie cechy i kompetencje. Właściciel firmy szkoleniowo-doradczej „Lead-up”, wiceprezes klastra Praktyki Zarządzania Procesowego, współzałożyciel grupy firm doradczych „Twój-Mentor”.

### **mgr Anna Rosiak**

Absolwentka kierunku pedagogika, o specjalności doradztwo zawodowe i pedagogika pracy w WSP TWP IM. J. Korczaka w Warszawie. Posiada certyfikat coacha ACC ICF, certyfikat coacha kryzysowego i coacha kryzysowego w biznesie. Specjalizuje się w coachingu, coachingu kryzysowym, prowadzi sesje indywidualne i spotkania dla młodzieży oraz dorosłych w obszarze radzenia sobie z kryzysami emocjonalnymi i nakreślenia ścieżki kariery edukacyjno-zawodowej. Bazuje na własnych doświadczeniach życiowych, zawodowych oraz przez lata zdobywanych kwalifikacjach, kompetencjach i umiejętnościach. Ukończyła studium o tematyce „Psychologii praktycznej” w Europejskim Instytucie Psychologii i Psychoterapii. Obecnie jest w trakcie zdobywania kwalifikacji w obszarze terapii systemowej. Wykładowca na Uniwersytecie Merito Szczecin na studiach I i II stopnia oraz opiekun merytoryczny kierunku „Psychologia kryzysu i interwencji kryzysowej”, którego jest współautorką. Absolwentka Międzynarodowej Akademii Marketingu i Zarządzania „Intercollege” w Moskwie oraz właścicielka firmy „Professional Coach”. W ramach współpracy z Fundacją Bio Autyzm w Szczecinie prowadzi spotkania wspierające rodziców, dzieci ze szczególnymi potrzebami, w sytuacjach trudnych, kryzysowych. Brała udział w projektach realizowanych dla rodziców, przez Stowarzyszenie na rzecz osób niepełnosprawnych „Most” w Gryfinie, podejmujących tematykę radzenia sobie z problemami życiowymi. Uczestniczka wielu szkoleń z zakresu rozwoju zawodowego i osobistego, programów radiowych i telewizyjnych, autorka artykułów dotyczących rozwoju ścieżki kariery edukacyjno-zawodowej, coachingu i interwencji kryzysowej. Ekspertka w obszarze psychologii praktycznej w Uniwersytecie

Merito w Szczecinie.

## **Rafał Tabaczek**

### **Trener/Coach/Mówca/Wykładowca/Praktyk NLP/Konsultant**

Zdobywca prestiżowej nagrody Polish National Sales Awards w kategorii Najlepszy Trener Sprzedaży w Polsce w 2014 roku. wyróżnienie PNSA – kategoria: Super Sprzedawca w 2014 roku

Ekspert w zakresie motywacji, negocjacji i wywierania wpływu. Praktyk z 23-letnim doświadczeniem w branżach: bankowość, ubezpieczenia, nieruchomości, elektrotechnika, motoryzacja, IT, FMCG, OZE. Posiada bogate doświadczenie w wystąpieniach publicznych i konferencjach głównie z obszaru motywacji dla szefów działów z w/w branż.

### **Doświadczenie biznesowe:**

Przez wiele lat sprzedawał, doradzał i zarządzał w różnych firmach, dzięki temu jest wiarygodnym i przekonującym trenerem. Jako trener pracuje od przeszło 13 lat, w tym czasie w jego szkoleniach wzięło udział ponad 11 500 osób. To ponad 14 500 h szkoleniowych i przeszło 3000 h coachingowych. Wśród klientów między innymi: Alior Bank, PZU, LINK4, Konfederacja Lewiatan, Polwell, Puls Biznesu, PGE, Santander, Uniwersytet WSB Merito, Amplus, BE Media, Pełka 360, Ever Cleaning, Home Asset, Bonus Nieruchomości, Multinieruchomości, Collegium Da Vinci, Ekspert Systemy Informatyczne, Tchibo, ESTO, Emiwo, NTI Polska, e-klimatyzacje, LockOn, Axell Logistic, Apro Investment Developer, Quercus, Stanro, BTC, Unikadr, Hisert, MTC Consulting, DCC Grygorcewicz, Deer Spedycja, Sunday Polska, Xene Energie. Prowadzi zajęcia na studiach podyplomowych na Uniwersytecie WSB Merito Szczecin, jak również na studiach MBA z zakresu motywacji, negocjacji i technik wywierania wpływu, w czym się specjalizuje.

## **Magdalena Długońska**

Praktyk, blisko związana z Lean, z ponad 11-letnim doświadczeniem. Specjalizuje się również w zarządzaniu procesami oraz budowaniu i zarządzaniu zespołem. Certyfikowana ekspertka zarządzania zmianą. Autorka bloga Baba na LEANie popularyzującego Lean i zarządzanie. Współzałożycielka inicjatywy Lady Lean Network, mającej na celu wsparcie i promocje kobiet w środowisku Lean i zarządzania. Od 2018 roku wykładowczyni Uniwersytetu Merito Szczecin. Prowadzi szkolenia i warsztaty z tematyki lean i zarządzania dla szczecińskich firm. Z Lean związana przede wszystkim pasją napędzającą do ciągłego rozwoju w tym kierunku, a dzielenie się wiedzą w tym zakresie jest dla niej najbardziej satysfakcjonujące.

## **Monika Dawid-Sawicka**

Ekspertka rynku pracy, trenerka biznesu, facilitatorka, coach ICF. Od ponad 20 lat prowadzi konsultacje, warsztaty, sesje rozwojowe dla managerów, kadry zarządzającej, zespołów i całych firm z obszaru energetyki, finansów, bankowości, administracji, produkcji, logistyki, ubezpieczeń, FMCG. Współpracuje też ze sportowcami. Jest certyfikowaną facilitatorką, trenerką narzędzia diagnostycznego Stylów Myślenia i Działania FRIS® oraz

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 szczecin a studentem zawierana jest w formie pisemnej.



odporności psychicznej MTQ Plus Odporność Psychiczna. Ma na swoim koncie kilkaset godzin pracy trenerskiej, przeprowadziła ponad tysiąc diagnoz stylu myślenia i działania FRIS®. Posiada dyplom Erickson Certified Professional Coach oraz International Coach Federation na poziomie PCC (udokumentowane ponad 700 godzin pracy coachingowej). Absolwentka Szkoły Coachów „The Art and Science of Coaching” prowadzonej przez Erickson Coaching International. Jest praktykiem analizy transakcyjnej oraz współautorką bestsellerowej książki „13 wzorców dobrej komunikacji i relacji. Analiza transakcyjna w praktyce”. Swoją wiedzę dzieli się z uczestnikami studiów podyplomowych i MBA WSB Merito. Autorka kilkuset tekstów i opracowań publikowanych w prasie branżowej. Współpracuje też z zespołem PARP realizującym projekt badawczy Bilans Kapitału Ludzkiego. Organizowane przez nią ogólnopolskie debaty biznesowe i konferencje są okazją do wymiany myśli i doświadczeń zawodowych.


### Special promotion for candidates.

Nie czekaj, zapisz się online. Pierwsi korzystają najwięcej!

#### Zapisując się do 31 lipca, 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 31 lipca  
czesne już od  
**205 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 w WSB Merito i przekonaj się na własnym przykładzie, jak inwestować w siebie, aby czerpać z tego korzyści teraz i w przyszłości.

## Niestacjonarne - Gwarantowane czesne stałe

	Rok nauki	Czesne
<b>1 rata</b>	<b>1 rok</b>	<b>4550 zł 4950 zł</b>

	Rok nauki	Czesne
<b>2 raty</b>	<b>1 rok</b>	<b>2350 zł 2550 zł</b>

	Rok nauki	Czesne
<b>10 rat</b>	<b>1 rok</b>	<b>485 zł 525 zł</b>

	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 szczytem a studentem zawierana jest w formie pisemnej.

**12 rat**

**1 rok**

**411 zł 445 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 szczytem a studentem zawierana jest w formie pisemnej.

# Ceny dla absolwentów WSB i WSB Merito

## Niestacjonarne - Gwarantowane czesne stałe

	Rok nauki	Czesne
<b>1 rata</b>	<b>1 rok</b>	<b>4350 zł 4950 zł</b>

	Rok nauki	Czesne
<b>2 raty</b>	<b>1 rok</b>	<b>2250 zł 2550 zł</b>

	Rok nauki	Czesne
<b>10 rat</b>	<b>1 rok</b>	<b>465 zł 525 zł</b>

	Rok nauki	Czesne
<b>12 rat</b>	<b>1 rok</b>	<b>395 zł 445 zł</b>

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 szczytem a studentem zawierana jest w formie pisemnej.