

# Marketing i sprzedaż

- Kierunek - studia I stopnia

Hybrydowe Online **OD PAŹDZIERNIKA** Studia licencjackie

## Co zyskujesz, studiując marketing i sprzedaż w WSB Merito?

**Studia na tym kierunku możesz realizować w formie stacjonarnej i niestacjonarnej.**

**W formie stacjonarnej** z wykładowcą oraz koleżankami i kolegami z grupy spotykasz się w salach wykładowych, na zajęciach prowadzonych w ciągu tygodnia - zwyczajowo są to 3 lub 4 dni w tygodniu.

**W formie niestacjonarnej** z wykładowcą oraz koleżankami i kolegami z grupy spotykasz się w salach wykładowych, na zajęciach prowadzonych w weekend, średnio co drugi weekend.

Stawiamy na praktyczność, dlatego na zajęciach wykorzystujemy takie metody, jak case studies, gry strategiczne czy wizyty studyjne.

**Studia na tym kierunku zrealizujesz w sposób hybrydowy:**

wykłady realizowane są **zdalnie przy użyciu aplikacji MS Teams**,  
ćwiczenia, konwersatoria i lektoraty **odbywają się w salach wykładowych**.

**Na tym kierunku dwie specjalności zrealizujesz w sposób online:**

Zajęcia realizujesz głównie w oparciu o materiały zamieszczone na platformie Moodle, dzięki której masz **dostęp do niezbędnych materiałów, z wykorzystaniem metod i technik kształcenia na odległość**. W nauce pomogą Ci także quizy, zadania, testy i projekt y. Z innymi studentami spotkasz się dwa razy w ciągu semestru na zajęciach na uczelni. Udział w tych zajęciach **jest obowiązkowy**.

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 warszawa a studentem zawierana jest w formie pisemnej.

Studiujesz zgodnie z **harmonogramem semestru**, który wskaże Ci przedmioty (kursy) do zrealizowania i zaliczenia w określonym terminie.

**Zaliczenia i egzaminy** odbywają we wskazanym terminie (mogą się odbywać w siedzibie uczelni lub na platformie Moodle). **Wszystkie egzaminy semestralne realizowane są w ustalonym terminie w salach Uniwersytetu WSB Merito.**

W trakcie studiów na kierunku **marketing i sprzedaż** przygotowujemy Cię do sprawnego zarządzania działaniami marketingowymi, sprzedażą i relacjami z klientem. Zapoznasz się z wyzwaniami pracy kreatywnej jako copywriter, specjalista ds. UX, specjalista ds. sprzedaży internetowej, specjalista SEM/SEO, analityk internetowy, rzecznik prasowy, konsultant ds. marki, doradca klienta, menedżer produktu. **Zdobędziesz aktualną wiedzę na temat trendów i rozwiązań** w świecie marketingu i sprzedaży.

**Nauczysz się praktycznej obsługi nowoczesnych narzędzi marketingowych** – programów monitorujących działania w Internecie oraz poza nim, systemów zarządzania sprzedażą i relacjami z klientami, menedżerów reklam, programów do tworzenia grafik, biur prasowych off- i online i wielu innych. **Poznasz tajniki tworzenia interesującego contentu.**

Podczas studiów spotkasz wielu **cenionych ekspertów** w świecie marketingu i sprzedaży podczas licznych wykładów otwartych, spotkań guest speakerów, webinarów czy bezpłatnych szkoleń dodatkowych.

Wykładowcy to praktycy, którzy zajmują się marketingiem i sprzedażą. Nauczysz się marketingu w **wyszukiwarkach internetowych**, przygotujesz kampanię **Google Ads**, zrozumiesz w jaki sposób efektywnie docierać do klientów.

Nasza oferta odpowiada na wyzwania współczesnego rynku pracy, **rozwijając kluczowe kompetencje przyszłości.**

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 warszawa a studentem zawierana jest w formie pisemnej.

W ramach zajęć nauczysz się praktycznych umiejętności, takich jak praca w zespole, planowanie kariery zawodowej oraz rozwiązywanie problemów interdyscyplinarnych. Będziesz miał możliwość zdobycia praktycznej wiedzy branżowej poprzez udział w **projektach semestralnych i międzykierunkowych**.

Wizyty studyjne są integralną częścią naszego **praktycznego programu edukacyjnego**. Podczas wizyty studyjnej masz niepowtarzalną okazję do poznania organizacji, wzbogacenia swojej teoretycznej wiedzy zdobytej na zajęciach o praktyczne doświadczenia. Dodatkowo, możesz nawiązać bezpośredni kontakt z przedstawicielami firm partnerskich, korzystać z ich eksperckiej wiedzy oraz doświadczenia.

ZOBACZ WIĘCEJ

Jako student WSB Merito, masz dostęp do wsparcia **Biura Karier i Praktyk**, które pomoże Ci w tworzeniu CV oraz przygotowaniach do rozmów kwalifikacyjnych. Dodatkowo, uczestnicząc w bezpłatnych warsztatach, rozwijasz umiejętności interpersonalne, co ułatwi Ci start na rynku pracy.

Otrzymasz także dostęp do **JobTeasera**, portalu kariery i ofert pracy. To miejsce, gdzie pracodawcy szybko dodają oferty pracy i kontaktują się ze studentami. Ponadto, weźmiesz udział w **targach pracy WSB Merito JobPoint**, gdzie zapoznasz się z ofertą staży, praktyk i pracy w renomowanych firmach polskich i zagranicznych, będących naszymi partnerami biznesowymi..

ZOBACZ WIĘCEJ

Kierunek **marketing i sprzedaż** to idealny wybór dla osób, które chcą pracować w agencjach reklamowych, marketingowych, digitalowych i 360, a także w domach mediowych, jak również w szeroko pojętym sektorze sprzedażowym. Marketing i sprzedaż to studia dla tych, których cechuje duża kreatywność, wyobraźnia i otwartość na innych ludzi.



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 warszawa a studentem zawierana jest w formie pisemnej.

zajęcia prowadzone  
przez praktyków

skuteczne i  
nowoczesne strategie  
marketingowe

innovacyjne  
zarządzanie relacjami  
sprzedażowymi

zawód pożądaný na  
rynku pracy

## Czego nauczysz się w trakcie studiów?

Poznasz specyfikę pracy w obszarach nowoczesnego marketingu i sprzedaży

Będziesz efektywnie analizował dane rynkowe, przeprowadzał badania marketingowe i pozyskiwał informacje o poziomie satysfakcji klientów.

Nauczysz się technik pozyskiwania klienta indywidualnego i biznesowego.

Zdobędziesz aktualną wiedzę na temat trendów i rozwiązań w świecie marketingu i sprzedaży.

Dowiesz się, jak skutecznie sprzedawać, zarządzać projektami, obsługiwać klientów.

Zdobędziesz umiejętność skutecznego komunikowania się, planowania działań, samodzielnej pracy w ramach wskazanego projektu.

## Zobacz specjalności na tym kierunku

**Content marketing - tworzenie treści marketingowych**

Hybrydowe

od 518 zł 585-zł

**Najniższa cena  
z ostatnich 30  
dni: 518 zł**

**Customer care - zarządzanie relacjami z klientem**

Hybrydowe

od 518 zł 585-zł

**Najniższa cena**

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 warszawa a studentem zawierana jest w formie pisemnej.

**z ostatnich 30  
dni: 518 zł**

---

**Customer experience**

Hybrydowe

od 518 zł 585-zł

**Najniższa cena  
z ostatnich 30  
dni: 518 zł**

---

**E-marketing**

Hybrydowe Online

od 518 zł 585-zł

**Najniższa cena  
z ostatnich 30  
dni: 518 zł**

---

**Innowacje w sprzedaży i obsłudze klienta**

Hybrydowe

od 518 zł 585-zł

**Najniższa cena  
z ostatnich 30  
dni: 518 zł**

---

**Public relations i nowoczesna komunikacja**

Hybrydowe

od 518 zł 585-zł

**Najniższa cena  
z ostatnich 30  
dni: 518 zł**

---

**Zarządzanie sprzedażą**

Online

od 518 zł 585-zł

**Najniższa cena  
z ostatnich 30**

**dni: 518 zł**

---

## **Program studiów**

Program studiów obejmuje przedmioty kierunkowe, realizowane przez wszystkich studentów oraz przedmioty specjalnościowe indywidualnie dobrane do poszczególnych specjalności, które możesz wybrać.

### **Przedmioty kierunkowe**

Analiza rynku i konkurencji

Badania marketingowe i statystyka

Global marketing

Komunikacja interpersonalna

Logistyka marketingowa

Marketing B2B

Metodyka pracy projektowej

Mikroekonomia

Negocjacje w biznesie

Ochrona własności intelektualnej

Public Relations

Praktyka zawodowa

Prawo handlowe

Promocja w sprzedaży

Dane zamieszczone w niniejszej karcie kierunku mają charakter wyłącznie informacyjny. Dane te nie stanowią oferty zawarcia umowy w rozumieniu art. 66 i nast. kodeksu cywilnego. Zgodnie z art. 160 ust. 3 ustawy z dnia 27 lipca 2005 roku Prawo o szkolnictwie wyższym, umowa między warszawa a studentem zawierana jest w formie pisemnej.

Przedsiębiorczość i rozwój biznesu

Psychologia w marketingu

Reklama i marketing online

Socjologia biznesu

Strategie sprzedaży i marki

Techniki sprzedaży

Trendy w marketingu

Wyzwania rynku pracy

Zachowania konsumentów

Zarządzanie ceną i dystrybucją

Zarządzanie organizacją

Zarządzanie produktem

Zarządzanie zespołem

Zintegrowane komunikowanie marki

## **Przedmioty specjalnościowe**

Analiza trendów marketingowych

Content marketing i storytelling

E-commerce

Innowacje w usługach

Kampanie reklamowe

Kreatywność w sprzedaży – design thinking

Marketing mobilny

Marketing relacyjny CRM i automatyzacja

Merchandising

Obsługa klienta – tworzenie relacji

Planowanie i realizacja kampanii reklamowej

Planowanie strategiczne w organizacji

Public Relations w Internecie

Social media marketing

Społeczna odpowiedzialność biznesu

Strategie komunikacji marki i zarządzanie marką

Struktury i strategie w handlu

Usługi internetowe

Zarządzanie decyzjami konsumentów

Zarządzanie innowacjami

## Wykładowcy

### **Katarzyna Tatarkiewicz**

Wspiera managerów i całe przedsiębiorstwa w codziennych działaniach, aby skutecznie osiągały wyznaczone sobie

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 warszawa a studentem zawierana jest w formie pisemnej.



cele. Rebranding, wsparcie marketingowe sprzedaży, proces zmiany, motywowania pracowników czy employer branding – to przykładowe pola działań, w których się specjalizuje. W trakcie pracy zawsze pokazuje omawiany proces z dwóch perspektyw – od strony indywidualnego człowieka oraz firmy.

Wspiera kadrę zarządczą także we wprowadzaniu programów wellbeingowych do struktur firmy, w elastycznej ich modyfikacji w celu osiągnięcia maksimum zysku z posiadanego kapitału ludzkiego z przełożeniem na finansowe wyniki firmy. Wskazuje managementowi kierunki wyjścia w problemach zarządczych związanych ze zmieniającymi się oczekiwaniami pracowników wobec zwierzchników i pracodawców. Doradza z dziedziny budowy wizerunku własnego, marek oraz przedsiębiorstw.

Ukończyła filologię polską na Uniwersytecie Warszawskim oraz studia podyplomowe z obszaru marketingu w Szkole Głównej Handlowej. Trenerka i autorka artykułów z tematyki biznesowej oraz psychologicznych aspektów zachodzących procesów na rynku pracy.

### **dr Beata Mazurek-Kucharska**

Doktor psychologii, Prodziekan ds. jakości kształcenia na Wydziale Przedsiębiorczości i Innowacji w Uniwersytecie WSB Merito Warszawa, członek Rady Akademickiej Uniwersytetu WSB Merito w Poznaniu, wykładowczyni i promotorka prac dyplomowych.

Absolwentka studiów magisterskich na kierunku Psychologia w Uniwersytecie im. Marii Curie-Skłodowskiej w Lublinie – specjalność: neuropsychologia. Doktorat z zakresu psychologii eksperymentalnej uzyskała w Katolickim Uniwersytecie Lubelskim.

Ma doświadczenie menedżerskie w strukturach akademickich oraz kompetencje menedżerskie i eksperckie zdobyte w licznych międzynarodowych i polskich projektach badawczych, biznesowych i społecznych, realizowanych m.in. na zlecenie Komisji Europejskiej, Solidarity Fund PL, Polskiej Agencji Rozwoju Przedsiębiorczości, administracji państwowej, instytucji rynku pracy.

Posiada ponad 25. letnie doświadczenie trenerskie; prowadzi m.in. szkolenia i treningi in-company dla kilku sektorów gospodarki, instytucji finansowych, przedsiębiorstw innowacyjnych.

Wykładowczyni, koordynatorka modułu Manageriala Skills oraz promotorka projektów końcowych na studiach MBA (University of Central Lancashire, Lubelska Szkoła Biznesu) oraz na studiach podyplomowych w Szkole Głównej Handlowej w Warszawie. Autorka ponad 80 publikacji naukowych.

### **dr Artur Malinowski**

Doktor Nauk Ekonomicznych. Wykładowca akademicki i praktyk.

Dwudziestoletnie doświadczenie dydaktyczne na wiodących uczelniach w Polsce. Naukowy obszar zainteresowań

obejmuje: zarządzanie projektami, makroekonomię, rynki finansowe, zarządzanie finansami przedsiębiorstw i gospodarkę światową. Autor kilkudziesięciu artykułów naukowych, współautor monografii. Jako praktyk specjalizuje się w doradztwie z zakresu optymalizacji finansowej, analizie strategicznej i zarządzaniu projektami. Kierownik projektów doradczych i wdrożeniowych w zakresie optymalizacji i restrukturyzacji w największych podmiotach gospodarczych w Polsce.

### **mgr Sylwia Kuligowska**

Manager, specjalizujący się w komunikacji korporacyjnej, kryzysowej, media relations i public affairs. Jest Wiceprezesem Zarządu Stowarzyszenia Agencji Public Relations (SAPR) oraz Członkiem Polskiego Stowarzyszenia Public Relations (PSPR). Założycielka i szefowa SCOPE Public Relations - firmy doradczej, specjalizującej się w obsłudze PR sektora obronnego, bezpieczeństwa, kosmicznego, Tech, logistycznego – na rynkach krajowych i międzynarodowych.

W przeszłości związana m.in. ze spółką CENZIN (Polska Grupa Zbrojeniowa) jako rzeczniczka prasowa, odpowiedzialna za działania public relations, csr oraz komunikację marketingową. Doświadczenie zawodowe zdobywała również w zespole obrotu specjalnego Agencji Mienia Wojskowego, a także w agencjach public relations, obsługując marki, takie jak Avon, Ikea, Unilever, Tesco.

Absolwentka London School of Public Relations, podyplomowego studium handlu zagranicznego w Szkole Głównej Handlowej oraz studiów podyplomowych z zakresu zarządzania i marketingu w Akademii Leona Koźmińskiego i Akademii Pedagogiki Specjalnej im. Marii Grzegorzewskiej w Warszawie.

### **Rafał Pierzchlewicz**

Praktyk biznesu w obszarach finansów, operacji i sprzedaży z międzynarodowym doświadczeniem na stanowiskach zarządczych, jest absolwentem Politechniki Warszawskiej oraz pierwszego rocznika Szkoły Biznesu Politechniki Warszawskiej. Od wielu lat doświadczeniem swoim wspiera rodzime przedsiębiorstwa w podnoszeniu ich efektywności operacyjnej i finansowej. Doświadczenie zawodowe zdobywał w działach finansowych firmy Ford Motor Company, w Polsce jako Dyrektor Finansowy, oraz w europejskich centralach firmy w Niemczech i Anglii. W Polsce odpowiadał między innymi za sprzedaż samochodów marki Ford oraz za politykę cenową w latach 1999 i 2000. W Niemczech nadzorował finanse i marketing w norweskim startupie wdrażającym samochody elektryczne TH!NKcity. W Anglii, w latach 1995-1996 brał udział w pracach zespołu projektowego samochodu marki Ford Focus, który został samochodem roku w Europie (1999) i Stanach Zjednoczonych (2000). Następnie od 2003 roku brał udział w strategicznych projektach Forda związanych z zakupem zakładów produkcyjnych i pozyskiwaniem partnerów zewnętrznych do wspólnych inwestycji w Polsce i Rumunii. Po powrocie do Polski w 2008 roku przez 8 lat związany był z rynkiem funduszy inwestycyjnych i ubezpieczeniowych ING, a następnie Nationale Nederlanden, gdzie nadzorował międzynarodowe zespoły w 7 krajach Europy Wschodniej i Środkowej w obszarach zarządzania aktywami

finansowymi. Wieloletni przedsiębiorca i współzałożyciel funduszu venture capital, zasiadający w zarządach i radach nadzorczych spółek, doradza zespołom startupowym w pozyskiwaniu funduszy od inwestorów prywatnych.

## **Małgorzata Wójcik**

Skuteczny, ceniony menedżer, praktyk biznesu, doświadczona konsultantka i trenerka, z ponad 25-letnią praktyką zawodową. Pasjonatka strategicznego zarządzania kapitałem ludzkim, z nieustająco uzupełnianą wiedzą i praktyką w zarządzaniu każdym aspektem cyklu życia pracownika w organizacji. Doświadczenie zdobywane w złożonych międzynarodowych strukturach w branżach: farmaceutycznej, FMCG, bankowości i finansach, telekomunikacyjnej.

Organizacjach globalnych, zatrudniających do 3.500 pracowników oraz firmach polskich, w tym opartych o strukturę właścicielską.

Certyfikowany coach, mentor, facylitator, mediator spraw pracowniczych, rekruter, asesor (AC/DC).

Trener kompetencji miękkich i wystąpień publicznych. Wykładowca akademicki.

Mistrzyni Polski Przemówień Publicznych z roku 2018, tytuł nadawany przez organizację Toastmasters International.

Talenty Gallupa: Achiever, Maximizer, Strategic, Relator, Learner.

## **dr Zdzisław Zasada**

Stopień naukowy: Doktor nauk ekonomicznych 1986 Szkoła Główna Planowania i Statystyki /Szkoła Główna Handlowa/

Doświadczenie i dorobek dydaktyczny: Praca dydaktyczna w szkolnictwie wyższym Od 1977 roku tylko i wyłącznie w obszarze ekonomii i nauk pokrewnych.

Prowadzone przedmioty: Ekonomia menedżerska, Mikroekonomia, Makroekonomia, Ekonomia międzynarodowa, Gospodarowanie nieruchomościami

Grupy dyplomantów: Studia magisterskie i licencjackie

# **Partnerzy kierunku**



# **Zasady rekrutacji**

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 warszawa a studentem zawierana jest w formie pisemnej.

Studentem studiów I stopnia na kierunku **Marketing i sprzedaż** możesz zostać po ukończeniu szkoły średniej, zdaniu matury i odebraniu świadectwa dojrzałości. O przyjęciu na studia decyduje kolejność zgłoszeń oraz złożenie kompletu dokumentów i spełnienie wymogów wynikających z zasad rekrutacji.

Poznaj zasady rekrutacji i zapisz się na studia w 5 prostych krokach.

# 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 na Uniwersytecie WSB Merito możesz ubiegać się zarówno o takie same stypendia, jakie otrzymują

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 warszawa a studentem zawierana jest w formie pisemnej.

studenci uczelni publicznych, jak również unikalne dla studentów WSB Merito, które fundujemy ze środków własnych uczelni. To sposób na realne obniżenie czesnego.

SPRAWDŹ, Z JAKICH STYPENDIÓW I ZNIŻEK MOŻESZ SKORZYSTAĆ

### Stacjonarne - Gwarantowane czesne stałe

	Rok nauki	Czesne
<b>1 rata</b>	<b>1 rok</b>	<b>6800 zł <del>7600 zł</del></b>
	<b>2 rok</b>	<b>7600 zł</b>
	<b>3 rok</b>	<b>7600 zł</b>

	Rok nauki	Czesne
<b>2 raty</b>	<b>1 rok</b>	<b>3515 zł <del>3915 zł</del></b>
	<b>2 rok</b>	<b>3915 zł</b>
	<b>3 rok</b>	<b>3915 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 warszawa a studentem zawierana jest w formie pisemnej.

<b>10 rat</b>	<b>1 rok</b>	<b>725 zł <del>805-zł</del></b>
	<b>2 rok</b>	<b>805 zł</b>
	<b>3 rok</b>	<b>805 zł</b>

	Rok nauki	Czesne
<b>12 rat</b>	<b>1 rok</b>	<b>618 zł <del>685-zł</del></b>
	<b>2 rok</b>	<b>685 zł</b>
	<b>3 rok</b>	<b>805 zł (10 rat)</b>

#### Stacjonarne - Gwarantowane czesne stopniowane

	Rok nauki	Czesne
<b>1 rata</b>	<b>1 rok</b>	<b>5700 zł <del>6500-zł</del></b>
	<b>2 rok</b>	<b>7800 zł</b>
	<b>3 rok</b>	<b>9300 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 warszawa a studentem zawierana jest w formie pisemnej.

<b>2 raty</b>	<b>1 rok</b>	<b>2950 zł <del>3350 zł</del></b>
	<b>2 rok</b>	<b>4015 zł</b>
	<b>3 rok</b>	<b>4790 zł</b>

	Rok nauki	Czesne
<b>10 rat</b>	<b>1 rok</b>	<b>610 zł <del>690 zł</del></b>
	<b>2 rok</b>	<b>825 zł</b>
	<b>3 rok</b>	<b>985 zł</b>

	Rok nauki	Czesne
<b>12 rat</b>	<b>1 rok</b>	<b>518 zł <del>585 zł</del></b>
	<b>2 rok</b>	<b>700 zł</b>
	<b>3 rok</b>	<b>985 zł (10 rat)</b>

#### Niestacjonarne - Gwarantowane czesne stałe

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 warszawa a studentem zawierana jest w formie pisemnej.



<b>1 rata</b>	<b>1 rok</b>	<b>6800 zł <del>7600-zł</del></b>
	<b>2 rok</b>	<b>7600 zł</b>
	<b>3 rok</b>	<b>7600 zł</b>

	Rok nauki	Czesne
<b>2 raty</b>	<b>1 rok</b>	<b>3515 zł <del>3915-zł</del></b>
	<b>2 rok</b>	<b>3915 zł</b>
	<b>3 rok</b>	<b>3915 zł</b>

	Rok nauki	Czesne
<b>10 rat</b>	<b>1 rok</b>	<b>725 zł <del>805-zł</del></b>
	<b>2 rok</b>	<b>805 zł</b>
	<b>3 rok</b>	<b>805 zł</b>

	Rok nauki	Czesne
<b>12 rat</b>	<b>1 rok</b>	<b>618 zł <del>685-zł</del></b>
	<b>2 rok</b>	<b>685 zł</b>
	<b>3 rok</b>	<b>805 zł (10 rat)</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 warszawa a studentem zawierana jest w formie pisemnej.

**Niestacjonarne - Gwarantowane czesne stopniowane**

	Rok nauki	Czesne
<b>1 rata</b>	<b>1 rok</b>	<b>5700 zł 6500-zł</b>
	<b>2 rok</b>	<b>7800 zł</b>
	<b>3 rok</b>	<b>9300 zł</b>

	Rok nauki	Czesne
<b>2 raty</b>	<b>1 rok</b>	<b>2950 zł 3350-zł</b>
	<b>2 rok</b>	<b>4015 zł</b>
	<b>3 rok</b>	<b>4790 zł</b>

	Rok nauki	Czesne
<b>10 rat</b>	<b>1 rok</b>	<b>610 zł 690-zł</b>
	<b>2 rok</b>	<b>825 zł</b>
	<b>3 rok</b>	<b>985 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 warszawa a studentem zawierana jest w formie pisemnej.

<b>12 rat</b>	<b>1 rok</b>	<b>518 zł 585-zł</b>
	<b>2 rok</b>	<b>700 zł</b>
	<b>3 rok</b>	<b>985 zł (10 rat)</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 warszawa a studentem zawierana jest w formie pisemnej.

# 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.

## Opłata 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
<b>1 rata</b>	<b>1 rok</b>	<b>6800 zł 7600-zł</b>
	<b>2 rok</b>	<b>7600 zł</b>
	<b>3 rok</b>	<b>7600 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 warszawa a studentem zawierana jest w formie pisemnej.

	Rok nauki	Czesne
<b>2 raty</b>	<b>1 rok</b>	<b>3515 zł <del>3915 zł</del></b>
	<b>2 rok</b>	<b>3915 zł</b>
	<b>3 rok</b>	<b>3915 zł</b>

	Rok nauki	Czesne
<b>10 rat</b>	<b>1 rok</b>	<b>725 zł <del>805 zł</del></b>
	<b>2 rok</b>	<b>805 zł</b>
	<b>3 rok</b>	<b>805 zł</b>

	Rok nauki	Czesne
<b>12 rat</b>	<b>1 rok</b>	<b>618 zł <del>685 zł</del></b>
	<b>2 rok</b>	<b>685 zł</b>
	<b>3 rok</b>	<b>805 zł (10 rat)</b>

#### **Niestacjonarne - Gwarantowane czesne stałe**

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 warszawa a studentem zawierana jest w formie pisemnej.

<b>1 rata</b>	<b>1 rok</b>	<b>6800 zł <del>7600-zł</del></b>
	<b>2 rok</b>	<b>7600 zł</b>
	<b>3 rok</b>	<b>7600 zł</b>

	Rok nauki	Czesne
<b>2 raty</b>	<b>1 rok</b>	<b>3515 zł <del>3915-zł</del></b>
	<b>2 rok</b>	<b>3915 zł</b>
	<b>3 rok</b>	<b>3915 zł</b>

	Rok nauki	Czesne
<b>10 rat</b>	<b>1 rok</b>	<b>725 zł <del>805-zł</del></b>
	<b>2 rok</b>	<b>805 zł</b>
	<b>3 rok</b>	<b>805 zł</b>

	Rok nauki	Czesne
<b>12 rat</b>	<b>1 rok</b>	<b>618 zł <del>685-zł</del></b>
	<b>2 rok</b>	<b>685 zł</b>
	<b>3 rok</b>	<b>805 zł (10 rat)</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 warszawa a studentem zawierana jest w formie pisemnej.

# 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 na Uniwersytecie WSB Merito możesz ubiegać się zarówno o takie same stypendia, jakie otrzymują studenci uczelni publicznych, jak również unikalne dla studentów WSB Merito, które fundujemy ze środków własnych uczelni. To sposób na realne obniżenie czesnego.

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 warszawa a studentem zawierana jest w formie pisemnej.

SPRAWDŹ, Z JAKICH STYPENDIÓW I ZNIŻEK MOŻESZ SKORZYSTAĆ

### Stacjonarne - Gwarantowane czesne stałe

	Rok nauki	Czesne
<b>1 rata</b>	<b>1 rok</b>	<b>6400 zł 7600-zł</b>
	<b>2 rok</b>	<b>7600 zł</b>
	<b>3 rok</b>	<b>7600 zł</b>

	Rok nauki	Czesne
<b>2 raty</b>	<b>1 rok</b>	<b>3315 zł 3915-zł</b>
	<b>2 rok</b>	<b>3915 zł</b>
	<b>3 rok</b>	<b>3915 zł</b>

	Rok nauki	Czesne
<b>10 rat</b>	<b>1 rok</b>	<b>685 zł 805-zł</b>
	<b>2 rok</b>	<b>805 zł</b>
	<b>3 rok</b>	<b>805 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 warszawa a studentem zawierana jest w formie pisemnej.



	Rok nauki	Czesne
<b>12 rat</b>	<b>1 rok</b>	<b>585 zł 685 zł</b>
	<b>2 rok</b>	<b>685 zł</b>
	<b>3 rok</b>	<b>805 zł (10 rat)</b>

### Stacjonarne - Gwarantowane czesne stopniowane

	Rok nauki	Czesne
<b>1 rata</b>	<b>1 rok</b>	<b>5300 zł 6500 zł</b>
	<b>2 rok</b>	<b>7800 zł</b>
	<b>3 rok</b>	<b>9300 zł</b>

	Rok nauki	Czesne
<b>2 raty</b>	<b>1 rok</b>	<b>2750 zł 3350 zł</b>
	<b>2 rok</b>	<b>4015 zł</b>
	<b>3 rok</b>	<b>4790 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 warszawa a studentem zawierana jest w formie pisemnej.

<b>10 rat</b>	<b>1 rok</b>	<b>570 zł 690-zł</b>
	<b>2 rok</b>	<b>825 zł</b>
	<b>3 rok</b>	<b>985 zł</b>

	Rok nauki	Czesne
<b>12 rat</b>	<b>1 rok</b>	<b>485 zł 585-zł</b>
	<b>2 rok</b>	<b>700 zł</b>
	<b>3 rok</b>	<b>985 zł (10 rat)</b>

#### Niestacjonarne - Gwarantowane czesne stałe

	Rok nauki	Czesne
<b>1 rata</b>	<b>1 rok</b>	<b>6400 zł 7600-zł</b>
	<b>2 rok</b>	<b>7600 zł</b>
	<b>3 rok</b>	<b>7600 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 warszawa a studentem zawierana jest w formie pisemnej.

<b>2 raty</b>	<b>1 rok</b>	<b>3315 zł <del>3915 zł</del></b>
	<b>2 rok</b>	<b>3915 zł</b>
	<b>3 rok</b>	<b>3915 zł</b>

	Rok nauki	Czesne
<b>10 rat</b>	<b>1 rok</b>	<b>685 zł <del>805 zł</del></b>
	<b>2 rok</b>	<b>805 zł</b>
	<b>3 rok</b>	<b>805 zł</b>

	Rok nauki	Czesne
<b>12 rat</b>	<b>1 rok</b>	<b>585 zł <del>685 zł</del></b>
	<b>2 rok</b>	<b>685 zł</b>
	<b>3 rok</b>	<b>805 zł (10 rat)</b>

#### Niestacjonarne - Gwarantowane czesne stopniowane

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 warszawa a studentem zawierana jest w formie pisemnej.

<b>1 rata</b>	<b>1 rok</b>	<b>5300 zł <del>6500-zł</del></b>
	<b>2 rok</b>	<b>7800 zł</b>
	<b>3 rok</b>	<b>9300 zł</b>

	Rok nauki	Czesne
<b>2 raty</b>	<b>1 rok</b>	<b>2750 zł <del>3350-zł</del></b>
	<b>2 rok</b>	<b>4015 zł</b>
	<b>3 rok</b>	<b>4790 zł</b>

	Rok nauki	Czesne
<b>10 rat</b>	<b>1 rok</b>	<b>570 zł <del>690-zł</del></b>
	<b>2 rok</b>	<b>825 zł</b>
	<b>3 rok</b>	<b>985 zł</b>

	Rok nauki	Czesne
<b>12 rat</b>	<b>1 rok</b>	<b>485 zł <del>585-zł</del></b>
	<b>2 rok</b>	<b>700 zł</b>
	<b>3 rok</b>	<b>985 zł (10 rat)</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 warszawa a studentem zawierana jest w formie pisemnej.