UNIWERSYTET WSB MERITO CHORZÓW KATOWICE

wcześniej Wyższa Szkoła Bankowa

Marketing i sprzedaż

STUDIA II STOPNIA - KIERUNEK

Forma: Niestacjonarne

Sposób realizacji: Hybrydowe

Cechy: Studia II stopnia • Od października • Polski • W partnerstwie

Miasto: Chorzów/Katowice

Czego się nauczysz?

- Poznasz nowoczesne techniki reklamy oraz **narzędzia marketingowe**, które ułatwią analizowanie danych i automatyzację procesów sprzedaży.
- Zdobędziesz wiedzę na temat **marketingu międzynarodowego**, przygotowując się do prowadzenia działań promocyjnych na globalnym rynku.
- Rozwiniesz umiejętności w obszarze **neuromarketingu** i design thinking, co pozwoli Ci projektować kreatywne kampanie reklamowe.
- Nauczysz się wykorzystywać nowoczesne technologie, takie jak **rzeczywistość rozszerzona**, w obsłudze klienta oraz prezentacji produktów.
- Poznasz strategie budowania relacji w sektorach **B2B i B2C**, łącząc cele biznesowe z długotrwałymi relacjami z klientami.
- Dowiesz się, jak skutecznie zarządzać marką i opracowywać **strategie marketingowe**, oparte na analizie najnowszych trendów konsumenckich.

Praca dla Ciebie

- Znajdziesz zatrudnienie w agencjach kreatywnych, specjalizujących się w **projektowaniu kampanii reklamowych**.
- Pracujesz w firmach IT, wdrażając **strategiczne rozwiązania marketingowe** dla nowych technologii.
- Rozwijasz karierę w działach sprzedaży, prowadząc **działania promocyjne i handlowe**.
- Zatrudniasz się w sektorze ecommerce, gdzie będziesz zajmować się **digital marketingiem**.
- Masz możliwość pracy w przedsiębiorstwach zajmujących się **marketingiem międzynarodowym**.
- Pracujesz jako specjalista ds. **psychologii sprzedaży**, wykorzystując wiedzę o zachowaniach konsumentów.

Program studiów

Praktyczne studia

Uczymy tak, aby jak najlepiej przygotować Cię do rzeczywistych wyzwań, z jakimi spotkasz się w pracy zawodowej.

- **Projekty grupowe** – realne problemy biznesowe.
- **Symulacje** – decyzje w warunkach rynkowych.
- **Staże i praktyki** – doświadczenie w firmach.
- **Wykłady z praktykami** – eksperci z rynku.

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 Uniwersytetem WSB Merito w Chorzowie, studentem zawierana jest w formie pisemnej.

- **Nowoczesne narzędzia** – aktualne technologie.
- **Case studies** – analiza realnych przypadków.

Wybrane zajęcia kierunkowe:

- Strategie marketingowe
- Business intelligence
- Forecasting w marketingu i sprzedaży
- Narzędzia informatyczne w zarządzaniu projektami
- Marketing i sprzedaż B2B
- Marketing międzynarodowy
- Marketing społeczny
- Nowoczesne techniki reklamy
- Nowoczesne zarządzanie marką
- Zarządzanie procesami
- Finanse i księgowość w przedsiębiorstwie usługowym i handlowym

Wybrane zajęcia specjalnościowe:

- Projektowanie usług marketingowych
- Zarządzanie kreatywnymi zespołami
- Kompleksowe kampanie reklamowe i komunikacyjne
- Wywieranie wpływu i perswazja w sprzedaży
- Strategie marek
- Reklama w erze cyfrowej
- Design thinking, product design
- Neuromarketing
- Design thinking, product design
- Systemy CRM i logistyczna obsługa klienta

Rozwijaj kompetencje językowe na studiach II stopnia

- Podczas studiów realizujesz jeden przedmiot kierunkowy w języku angielskim. Na kierunku

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 Uniwersytetem WSB Merito w Chorzowie, studentem zawierana jest w formie pisemnej.

marketing i sprzedaż jest to **Business intelligence**.

- W 4. semestrze obowiązkowo zrealizujesz przedmiot w języku angielskim, dostosowany do wybranej specjalności.
- Dodatkowo możesz wybrać dwa kolejne przedmioty w tym języku – wykładowy i ćwiczeniowy.
- To świetna okazja, aby rozwijać kompetencje językowe i zdobywać wiedzę w międzynarodowym kontekście.

Praktyki i staże

Praktyki zawodowe to ważny element studiów. Studenci studiów magisterskich realizują **480 godzin praktyk w całym toku studiów**, zdobywając doświadczenie zawodowe. Jeśli pracujesz w zawodzie zgodnym z kierunkiem studiów, możesz zaliczyć praktyki na podstawie zatrudnienia. W trakcie studiów masz też szansę na płatny staż. Programy stażowe przygotowują pracodawcy, z którymi współpracujemy, dostosowując wymagania do stanowisk, co ułatwia pierwsze kroki zawodowe.

To kierunek dla osób, które:

- mają zdolności przywódcze i chciałyby w przyszłości zostać menedżerami,
- interesują się mechanizmami psychologii zarządzania,
- są dobre w organizowaniu i planowaniu,
- mają analityczny umysł i dobrze radzą sobie z naukami ścisłymi.

Partnerzy kierunku

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 Uniwersytetem WSB Merito w Chorzowie, studentem zawierana jest w formie pisemnej.

Zasady rekrutacji

- Studentem studiów II stopnia (magisterskich) na Uniwersytecie WSB Merito możesz zostać po ukończeniu studiów I stopnia (licencjackich lub inżynierskich). O przyjęciu na studia decyduje kolejność zgłoszeń oraz złożenie kompletu dokumentów i spełnienie wymogów wynikających z zasad rekrutacji.

Dowiedz się więcej

Czesne, stypendia i zniżki

- Takie same **stypendia**, jak na uczelniach publicznych: **naukowe, sportowe, socjalne oraz zapomogi**.
- **Elastyczny system płatności**. Ty decydujesz.
- Czesne to więcej niż myślisz: **praktyczna wiedza, narzędzia i zasoby cyfrowe oraz wsparcie na każdym etapie studiów**.

Dowiedz się więcej

Ceny

Dla Kandydatów

Czesne stopniowane		Czesne równe	
Studia niestacjonarne			
1 rok	**505 zł** (12 x 505 zł)	1 rok	**595 zł** (12 x 595 zł)
2 rok	**880 zł** (10 x 880 zł)	2 rok	**700 zł** (10 x 700 zł)

Dla naszych absolwentów

Czesne stopniowane		Czesne równe	
Studia niestacjonarne			
1 rok	**505 zł** (12 x 505 zł)	1 rok	**595 zł** (12 x 595 zł)
2 rok	**880 zł** (10 x 880 zł)	2 rok	**700 zł** (10 x 700 zł)

Dla kandydatów z zagranicy

Czesne równe	
Studia niestacjonarne	
1 rok	**595 zł** (12 x 595 zł)
2 rok	**700 zł** (10 x 700 zł)

W oparciu o art. 80 ust. 3 ustawy z dnia 20 lipca 2018 r. Prawo o szkolnictwie wyższym i nauce uczelnia raz w roku akademickim zwiększa wysokość czesnego określonego w § 3 ust. 1 Umowy o wskaźnik równy wskaźnikowi wzrostu cen towarów i usług konsumpcyjnych za rok kalendarzowy poprzedzający rok, w którym dokonuje się waloryzacji, ogłoszony przez Prezesa Głównego Urzędu Statystycznego, łącznie nie więcej niż o 30 % do czasu ukończenia studiów określonych w Umowie.

Co dostajesz w ramach czesnego? Więcej niż się spodziewasz. Sprawdź.

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 Uniwersytetem WSB Merito w Chorzowie, studentem zawierana jest w formie pisemnej.

Specjalności na kierunku Marketing i sprzedaż

Agencja kreatywna – organizacja i zarządzanie

Form: Niestacjonarne

Sposób realizacji: Hybrydowe

Digital marketing

Form: Niestacjonarne

Sposób realizacji: Hybrydowe

Marketing w cyfrowej transformacji

Form: Niestacjonarne

Sposób realizacji: Hybrydowe

Psychologia sprzedaży

Form: Niestacjonarne

Sposób realizacji: Hybrydowe

Sprzedaż i marketing B2B

Form: Niestacjonarne

Sposób realizacji: Hybrydowe

Wykładowcy

mgr Bogumiła Urban, Menedżer kierunku

- Posiada 30-letnie doświadczenie na stanowiskach zarządczych w różnych sektorach gospodarki, w tym w branży lotniczej, reklamowej oraz w szkolnictwie wyższym.
- Organizatorka licznych wyjazdów studyjnych do uniwersytetów w Europie i na całym świecie, dzięki którym uczestnicy mogli zdobywać wiedzę, doświadczenie oraz nawiązywać międzynarodowe kontakty.
- Odpowiadała za rozwój marketingu w Międzynarodowym Porcie Lotniczym Katowice jako dyrektor ds. promocji, analiz i rozwoju. Pełniła także funkcję dyrektora handlowego w agencjach reklamowych.

dr hab. Magdalena Ankiel

- Specjalizuje się w zarządzaniu produktem, marką i opakowaniem. Prowadzi badania nad zachowaniami konsumentów oraz rozwojem innowacji produktowych, łącząc teorię z praktyką biznesową.
- Doświadczony ekspert z zakresu projektowania designu opakowań z punktu widzenia wartości komunikacyjnej produktu.
- Autorka publikacji dotyczących wartości komunikacyjnej opakowań, zachowań konsumentów na

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 Uniwersytetem WSB Merito w Chorzowie, studentem zawierana jest w formie pisemnej.

rynku kosmetycznym, innowacji opakowaniowych w gospodarce cyrkularnej.

- Wyróżnia się biegłością w analizie danych z wykorzystaniem narzędzi statystycznych, co pozwala jej rzetelnie interpretować wyniki badań i wspierać procesy decyzyjne.

dr Danuta Babińska

- Na uczelni koncentruje się na tematyce inteligencji kulturowej w organizacjach, komunikacji międzykulturowej oraz CSR, ze szczególnym uwzględnieniem korporacji międzynarodowych.
- Od ponad 20 lat prowadzi zajęcia ze studentami reprezentującymi różne kraje i kultury. Dzięki temu rozwija kompetencje międzykulturowe i wzbogaca doświadczenia dydaktyczne.
- Specjalistka w obszarze budowania bezpieczeństwa psychologicznego w zespołach, odkrywania Ról Zespołowych i facylitowania spotkań zespołów.
- Poprzez połączenie doświadczenia coachingowego i trenerskiego z podejściem międzykulturowym wspiera zespoły, których członkowie wywodzą się z różnych kultur i pokoleń.

prof. dr hab. inż. Adam Jabłoński

- Profesor nauk społecznych w dyscyplinie nauki o zarządzaniu i jakości, wiceprezes zarządu OTTIMA plus Sp. z o.o. w Katowicach oraz ekspert Polskiej Komisji Akredytacyjnej.
- Doświadczony naukowiec, przedsiębiorca, doradca oraz ekspert i analityk biznesu. Członek zespołu naukowego działającego zgodnie ze standardami Evidence-Based Management (EBM).
- Autor licznych analiz i ekspertyz zarządczych, technicznych oraz ekonomicznych w różnych sektorach gospodarki. Kierownik Jakości Akredytowanej Jednostki Inspekcyjnej (ASBO) OTTIMA plus Sp. z o.o.
- Doświadczony szkoleniowiec, kierownik i realizator wielu projektów związanych z budową nowoczesnych metod i koncepcji zarządzania, strategii oraz modeli biznesu w różnych sektorach gospodarki.

dr Karolina Pasula

- Doktor nauk społecznych w dyscyplinie ekonomia i finanse.
- Posiada ponad 10-letnie doświadczenie w pracy zawodowej w branży finansowo-księgowej.
- W życiu zawodowym pasjonuje się rachunkowością podatkową i międzynarodową, wyceną aktywów biologicznych i produktów rolnych, standaryzacją rachunkowości, sprawozdawczością finansową.
- Jest autorką i współautorką publikacji naukowych, w szczególności z zakresu rachunkowości rolniczej.

dr Agata Jakubowska

- Zajmuje się instytucjami finansowymi i zaufania publicznego oraz komunikacją, w tym PR-em, marketingiem społecznym i reklamą.
- Doświadczona wykładowczyni i autorka licznych publikacji naukowych. Angażuje się w badania zgodne ze swoją specjalizacją.

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 Uniwersytetem WSB Merito w Chorzowie, studentem zawierana jest w formie pisemnej.

- Autorka publikacji dotyczących PR-u, komunikacji i reklamy.
- Posiada kreatywność, doświadczenie w kierowaniu i pracy w zespole, ukończyła liczne szkolenia z komunikacji oraz zna język angielski.

dr inż. Agnieszka Kurc-Lisiecka

- Doktor nauk technicznych w dyscyplinie inżynieria materiałowa, od ponad 15 lat łączy działalność naukową z praktyką przemysłową.
- Ma w dorobku ponad 100 publikacji naukowych w renomowanych czasopismach oraz kilka patentów wdrożonych w przemyśle w obszarze spawalnictwa, obróbki materiałów i technologii produkcji.
- Adiunkt na UWSB Merito w Poznaniu, mentorka 80+ prac dyplomowych, specjalistka w logistyce i inżynierii zarządzania, trenerka symulacji biznesowych Revas oraz systemów SAP, Comarch XL i FlexSim.
- Działa w sektorze B+R jako ekspert zewnętrzny NCBR i NOT, doradca techniczny w firmach przemysłowych oraz kierownik projektów badawczo-rozwojowych.

mgr Martyna Duda

- Zajmuje się pracą w języku UML i wpływem jakości interfejsu użytkownika, projektowaniem UX/UI oraz rozwiązaniami z obszaru Business Intelligence.
- Prowadzi szkolenia z modelowania aplikacji komputerowych ze szczególnym naciskiem na pracę w języku UML oraz szkolenia z zakresu UX/UI.
- Zamodelowała i zaprojektowała stronę internetową oraz aplikację mobilną faktoringową dla banku PKO.
- Projektuje interfejsy użytkownika dla aplikacji WWW, analizuje jakość interfejsów i przeprowadza refaktoring serwisów, przygotowuje wygląd UI oraz optymalizuje wymagania.

mgr Dariusz Jaszcz

- Specjalista PR i marketingu, zainteresowany content marketingiem, storytellingiem, grywalizacją, marketingiem doświadczeń oraz neuromarketingiem.
- Właściciel Agencji Marketingowej Lizard, inicjator platformy edukacyjnej i cyklu konferencji Dialog Możliwości. Organizuje konferencje i eventy biznesowe, opiekuje się kołem naukowym.
- Autor licznych publikacji branżowych, wspiera działania NGO, prowadzi treningi TUS i bada wpływ neuropsychologii na decyzje zakupowe.
- Praktyk PR i trener komunikacji z doświadczeniem w organizacji wydarzeń oraz pracy jako wykładowca akademicki.

dr Joanna Staszewska

- Doświadczenie menedżerskie 25 lat, zarządzanie strategiczne, modele biznesu, transformacje, restrukturyzacje i reorganizacje w przemyśle zbrojeniowym, energetyce, górnictwie i ciepłownictwie.

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 Uniwersytetem WSB Merito w Chorzowie, studentem zawierana jest w formie pisemnej.

- Pełnił funkcje w organach spółek (RN, prezes), licencjonowany doradca restrukturyzacyjny, dyrektor programów i kierownik projektów, lider zespołów kilkudziesięciu projektów w dużej korporacji.
- Zainteresowania obejmują strategie rozwoju, transformacje, restrukturyzacje i reorganizacje, modele biznesu i ich odporność, zrównoważony rozwój, zarządzanie projektami i procesami oraz technologie OZ
- Opracował autorski system oceny odporności modelu biznesu z użyciem zrównoważonej karty wyników i wdrożył go w przedsiębiorstwie energetycznym.

prof. dr hab. Michał Kucia

- Doktor nauk ekonomicznych, naukowo zajmuje się szeroko rozumianym e-biznesem. W tym obszarze prowadził wykłady i szkolenia.
- Stale współpracuje z praktyką gospodarczą w zakresie optymalizacji działalności handlowej w Internecie oraz e-marketingu. Ma doświadczenie w projektowaniu serwisów aukcyjnych.
- Był kierownikiem i wykonawcą w ponad 25 projektach badawczych na rzecz praktyki gospodarczej. Jest członkiem Polskiego Naukowego Towarzystwa Marketingowego.
- Jest autorem lub współautorem kilkunastu publikacji z zakresu handlu elektronicznego oraz internetu w marketingu.

mgr Marta Zembik

- Wieloletnia wykładowczyni akademicka. Jej zainteresowania naukowe koncentrują się wokół marketingu oraz wykorzystania nowych mediów w działalności przedsiębiorstw.
- W pracy akademickiej wykorzystuje wiedzę praktyczną zdobytą na przestrzeni 13 lat prowadzenia własnej działalności gospodarczej.
- Autorka kilkunastu publikacji naukowych oraz kierowniczka projektu badawczego Narodowego Centrum Nauki.

mgr Mariusz Rutke

- Ekspert i praktyk w zakresie rachunkowości, controllingu oraz narzędzi IT w biznesie. Prowadzi szkolenia z rachunkowości, sprawozdawczości finansowej i controllingu.
- Doświadczenie zawodowe zdobywał w centrali ING Banku Śląskiego, a także na stanowisku analityka finansowego oraz prowadząc firmę specjalizującą się w rozwiązaniach informatycznych dla biznesu.
- Autor licznych artykułów i wypowiedzi prasowych z obszaru finansów i rachunkowości m.in. dla dziennika "Rzeczpospolita", miesięcznika "Bank", interia.pl, money.pl.
- Od 2010 roku wykładowca Wyższej Szkoły Bankowej, obecnie Uniwersytetu WSB Merito. Posiada wieloletnie doświadczenie akademickie i zaangażowanie w pracę dydaktyczną.

mgr inż. Justyna Gaś

- Posiada ponad 20-letnie doświadczenie w zarządzaniu zespołami ludzkimi, w tym przez siedemnaście lat - stricte sprzedażowymi. Nabyte doświadczenie w obsłudze klienta business to

customer.

- Obecnie pracuje jako menedżer we wiodącej instytucji finansowej w Polsce i Europie środkowo - wschodniej, zarządzający zespołami sprzedażowymi o rozbudowanej strukturze.
- Praktyk z bogatym doświadczeniem zawodowym. Trener wewnętrzny, trener biznesu. Specjalista w zakresie relacji B2B oraz B2C.

dr Łukasz Makowski, prof. UWSB Merito

- Wykładowca, menedżer i doradca biznesu z zakresu: zarządzania strategicznego przedsiębiorstwem, procesów restrukturyzacji, marketingu, sprzedaży.
- Od roku 2010 prodziekan UWSB Merito Chorzów, wcześniej: menedżer i redaktor pisma przemysłowo–gospodarczego, dyrektor generalny, dyrektor produktu oraz sieci sprzedaży.
- Autor publikacji z zakresu zarządzania, polityki i gospodarki. Zdobywca grantu naukowego MNiSW (2010) oraz nagród władz UWSB Merito w Poznaniu (2016, 2018, 2020), a także w Warszawie (2022, 2023).

dr inż. Jarosław Kobryń

- Doktor nauk technicznych w zakresie budowy i eksploatacji maszyn, inżynier oraz absolwent Politechniki Śląskiej. Łączy wiedzę akademicką z doświadczeniem w praktyce inżynierskiej.
- Od kilkunastu lat zarządza kierunkami inżynierskimi: logistyka i inżynieria zarządzania. Autor programów studiów dla inżynierii zarządzania, logistyki II stopnia, logistyki dualnej i logistyki online.
- W ramach badań naukowych współpracował z firmami: Ścieki Polskie (opracowany projekt B+R), Grupa Azoty ZAK S.A. (założenia projektu B+R) oraz OBR BOSMAL w Bielsku-Białej (badania w Pracy Doktorskiej).
- Ekspert z zakresu zagadnień inżynierskich i systemowych w gospodarce, przemyśle oraz ochronie środowiska, między innymi w TVN (Dzień Dobry TVN), TVP (Panorama) czy Światowym Forum Miejskim WUF11.

mgr Mariusz Zroski

- Obszar zainteresowań obejmuje sprzedaż B2B i B2C, procesy biznesowe oraz rozwój nowoczesnych kompetencji sprzedażowych.
- Odpowiada za działania sprzedażowe i biznesowe, współpracę z klientami B2B i B2C oraz rozwój partnerstw z firmami i instytucjami.
- Odpowiedzialny za nawiązywanie i realizację współprac biznesowych oraz udział w projektach rozwojowych i sprzedażowych realizowanych w strukturach Uniwersytetów WSB Merito.
- Posiada doświadczenie w sprzedaży, tworzeniu procesów sprzedażowych, pracy projektowej i współpracy z biznesem, a także kompetencje w obszarze komunikacji oraz realizacji celów.

dr. inż. Piotr Niemiec

- W 2005 roku uzyskałem tytuł doktora nauk technicznych w zakresie technologii chemicznej, a w 2022 roku – doktora nauk społecznych w dyscyplinie nauki o zarządzaniu i jakości.

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 Uniwersytetem WSB Merito w Chorzowie, studentem zawierana jest w formie pisemnej.

- Od 2006 roku pracuję u krajowego producenta środków smarowych. Naukowo zajmuję się jakością w cyklu życia produktu oraz jej uwarunkowaniami konsumenckimi.
- Łączę badania techniczne z analizą procesów komunikacyjnych i marketingowych w sektorze środków smarowych.
- Mam ponad 20 lat doświadczenia w prowadzeniu zajęć, szkoleń, prezentacji biznesowych i wystąpień branżowych. Jestem członkiem Polskiego Naukowego Towarzystwa Marketingu.

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 Uniwersytetem WSB Merito w Chorzowie, studentem zawierana jest w formie pisemnej.