



Akademia Startup Management

STUDIA PODYPLOMOWE

Sposób realizacji: Online

Obszar studiów: Zarządzanie

Cechy: Od października • Polski • W partnerstwie

Miasto: Chorzów/Katowice

To kierunek dla osób, które:

- planują założyć własny startup lub rozwijać już istniejący,
- są founderami, menedżerami lub liderami chcącymi budować i skalować innowacyjne firmy,
- cechują się kreatywnością i nastawieniem na rozwój w polskim i globalnym ekosystemie startupowym,
- są otwarte na nawiązywanie nowych kontaktów i współpracę i chcą rozwijać się w kierunku przedsiębiorczości startupowej,
- chcą zdobyć praktyczną, specjalistyczną wiedzę w wygodnej formule online.



5

bezpłatnych szkoleń online

92%

uczestników poleca studia podyplomowe.

Źródło: „Badanie satysfakcji ze studiów 2025”.

4

partnerów kierunku:

- Big Tree,
- Marekpalka.pl,
- Zwyrtek,
- KTW Legal.

91%

pracodawców ocenia bardzo dobrze lub dobrze współpracę z naszymi uniwersytetami.

Źródło: "Badanie opinii pracodawców, 2024"

Kadra złożona z praktyków

Zajęcia prowadzi **eksperti i pasjonaci** swojej dziedziny, którzy mają realne doświadczenie.

Networking i rozwój kompetencji

Studia rozwijają kompetencje niezależnie od doświadczenia. Dzięki **interaktywnym zajęciom** i **wymianie doświadczeń** z innymi zyskasz wiedzę, umiejętności i cenne kontakty.

Praktyczny charakter studiów:

- na zajęciach **dominują warsztaty, ćwiczenia i case studies**,
- prace projektowe przygotowywane są zespołowo
- wszystkie materiały **dydaktyczne są dostępne** dla Ciebie **online**.

Program studiów

9

Liczba miesięcy nauki

162

Liczba godzin zajęć

9

Liczba zjazdów

2

Liczba semestrów

Idea startupu (10 godz.)

- Startup - podstawowe założenia (1 godz.)
- Rola i cechy foundera w startupie (2 godz.)
- Lokalny, regionalny i globalny ekosystem startupowy - obraz (3 godz.)
- Trendy na rynku startupowym w latach 2024/25 (1 godz.)
- Modele finansowania rozwoju startupu (2 godz.)
- Etapy rozwoju startupu (1 godz.)

Startup Business Model (20 godz.)

- Prognozowanie rozwoju startupu w oparciu o dane rynkowe (5 godz.)



- Zrozumienie przyszłych potrzeb i pasa startowego swojego startupu, tak by móc skupić się na strategicznym planowaniu (5 godz.)
- Jak obliczyć kwotę niezbędną do pozyskania środków na rozwój startupu (4 godz.)
- Jak planować i liczyć, aby zapewnić efektywne zarządzania zasobami i zrównoważony rozwój startupu (4 godz.)
- Cele, kamienie milowe, KPIs (2 godz.)

Prawo dla startupów (20 godz.)

- Rozpoczęcie działalności startupu - możliwe formy prawne (5 godz.)
- Relacje pomiędzy wspólnikami i inwestorami (termsheet, umowy inwestycyjne, umowy udziałowców, umowa spółki) (6 godz.)
- Zabezpieczenie własności intelektualnej w startupie (4 godz.)
- Zawieranie umów - relacje, z klientami, kontrahentami i pracownikami (5 godz.).

Finanse w działalności startupu (32 godz.)

- Biznes plan startupu (Business Model Canvas, Lean Canvas, Pitch Canvas), a kwestie finansowe, czyli „show me the money” (4 godz.)
- Wybór optymalnej formy opodatkowania firmy, pracowników i kadry zarządzającej (6 godz.)
- Ocena opłacalności (4 godz.)
- Controlling, rachunkowość zarządcza i sprawozdawczość finansowa (8 godz.)
- Formy finansowania innowacji - m.in. ulgi podatkowe, rynek kapitału podwyższonego ryzyka (VC), korporacyjne fundusze venture (CVC), Aniołowie biznesu (6 godz.)
- Ubezpieczenie odpowiedzialności cywilnej (general liability insurance, professional liability insurance, cyber insurance itp) dla startupu jako kluczowy element w ochronie przed ryzykami związanymi z prowadzeniem działalności biznesowej (2 godz.)
- Finansowanie działalności startupu ze środków UE (2 godz.)

Marketing (20 godz.)

- Growth hacking i community building jako najefektywniejsze modele marketingu w startupie (4 godz.)
- Narzędzia marketingowe niezbędne w startupie do realizacji celów biznesowych i komunikacyjnych (6 godz.)
- Strategia go to market (6 godz.)
- KPIs w marketingu (4 godz.)



Sprzedaż (30 godz.)

- Budowanie efektywnych lejków sprzedażowych (8 godz.)
- Modele prospectingowe - jak właściwie dobierać klientów (8 godz.)
- Analiza efektywności i optymalizacja działań sprzedażowych (4 godz.)
- Projektowanie sprzedaży na rynki globalne (5 godz.)
- Jak skutecznie sprzedawać korporacjom (5 godz.)

Networking (10 godz.)

- Dlaczego networking jest kluczowym elementem sukcesu w biznesie i jak zbudować wartościowe kontakty biznesowe i utrzymywać relacje na dłuższą metę (2 godz.)
- Jak rozpoznać i wykorzystać szanse biznesowe dzięki networkingowi (1 godz.)
- Skuteczne narzędzia rozwijania sieci kontaktów krajowych i międzynarodowych (2 godz.)
- Jak efektywnie uczestniczyć w branżowych wydarzeniach i konferencjach (2 godz.)
- Networking online – jak wykorzystać potencjał mediów społecznościowych (2 godz.)
- Najczęściej popełniane błędy w networkingu (1 godz.)

Warsztaty Business Model Canvas (6 godz.)

- Wprowadzenie do Business Model Canvas i prezentacja jego struktury
- Przykłady zastosowań Business Model Canvas
- Charakterystyka poszczególnych sekcji Business Model Canvas
- Praca w grupach lub indywidualna w zakresie własnego modelu startupu - dyskusja, pomysły, opracowanie modelu dla wybranego projektu lub pomysłu biznesowego, prezentacja modelu
- Analiza i podsumowanie

Umiejętności negocjacyjne z certyfikatem Franklin University (12 godz.)

Moduł „Umiejętności negocjacyjne” prowadzony według materiałów dydaktycznych i metodologii Franklin University (USA), z wykorzystaniem case study i ćwiczeń z rynku amerykańskiego. Możliwość wykupienia certyfikatu Franklin University.

Egzamin (2 godz)

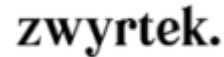
- Egzamin

Forma zaliczenia

Test końcowy



Partnerzy



Warunki przyjęcia

Aby zostać uczestnikiem studiów podyplomowych na Uniwersytecie WSB Merito, należy:

- mieć ukończone studia licencjackie, inżynierskie lub magisterskie,
- złożyć komplet dokumentów i spełnić wymogi rekrutacyjne,
- o przyjęciu decyduje kolejność zgłoszeń.

[Dowiedz się więcej](#)

Możliwości dofinansowania

- **Pierwsi zyskują najwięcej!** Im szybciej się zapiszesz, z tym większej zniżki skorzystasz.
- Oferujemy specjalne, **większe zniżki dla naszych absolwentów.**
- Możesz skorzystać z dofinansowania z **Bazy Usług Rozwojowych.**
- Pracodawca może dofinansować Ci studia, otrzymując dodatkową zniżkę w ramach **Programu Firma.**
- Warto sprawdzić możliwości dofinansowania z **KFS.**

[Dowiedz się więcej](#)

Czego się nauczysz?

- Zrozumiesz, jak **modelować start-up** i przewidywać potrzeby rynku oraz klientów.
- Dowiesz się, jak działać zgodnie z prawem i skutecznie zawierać umowy.
- Poznasz **źródła finansowania start-upów**, od VC po ulgi podatkowe i UE.
- Nauczysz się jak tworzyć i optymalizować strategię sprzedaży i marketingu.

- Zyskasz wiedzę z zakresu **networkingu i budowania relacji biznesowych** z innymi przedsiębiorcami, założycielami startupów, przedstawicielami funduszy, prawnikami, finansistami, menedżerami, ekspertami w zakresie sprzedaży i marketingu.
- Zrealizujesz **warsztaty i certyfikowany moduł negocjacyjny Franklin University.**

- Nabędziesz **praktyczną wiedzę** w zakresie modelowania startupu, aspektów prawnych i organizacyjnych związanych z prowadzeniem i rozwojem startupu a także z marketingu i



sprzedaży, budowy marki, finansów, negocjacji czy networkingu.

- Partnerzy kierunku zapewnią **dodatkowe korzyści**: bezpłatne godziny mentoringu i konsultacji, zniżki na książki, a także dostęp do konferencji, webinarów i spotkań networkingowych.

Ceny

Dla Kandydatów

1 rok

1 rata	5570 zł 6450 zł (1 x 5570 zł) Najniższa cena z ostatnich 30 dni: 5510zł
2 raty	2785 zł 3225 zł (2 x 2785 zł) Najniższa cena z ostatnich 30 dni: 2755zł
10 rat	557 zł 645 zł (10 x 557 zł) Najniższa cena z ostatnich 30 dni: 551zł
12 rat	506 zł 580 zł (12 x 506 zł) Najniższa cena z ostatnich 30 dni: 501zł

Dla naszych absolwentów

1 rok

1 rata	5170 zł 6450 zł (1 x 5170 zł) Najniższa cena z ostatnich 30 dni: 5110zł
2 raty	2585 zł 3225 zł (2 x 2585 zł) Najniższa cena z ostatnich 30 dni: 2555zł
10 rat	517 zł 645 zł (10 x 517 zł) Najniższa cena z ostatnich 30 dni: 511zł
12 rat	473 zł 580 zł (12 x 473 zł) Najniższa cena z ostatnich 30 dni: 468zł

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.

Wykładowcy

dr Robert Orpych

- Doktor nauk ekonomicznych, specjalność statystyka i ekonometria. Absolwent UE Katowice. Jego zainteresowania naukowe koncentrują się na tematyce szeroko rozumianej ekonomii, ubezpieczeń gospodarczych.
- Ekonomista i praktyk z wieloletnim doświadczeniem w kreowaniu i wdrażaniu instrumentów polityki gospodarczej ukierunkowanej na rozwój przedsiębiorstw. Ekspert i komentator ekonomiczny UWSB Merito.



- Doświadczenie zawodowe zdobywał w sektorze prywatnym i publicznym pełniąc funkcje zarządcze w m.in. Aerdo Group, Superpolisa, CTBS, CTBS Development, Urząd Marszałkowski Województwa Śląskiego.
- Autor i menedżer projektów UE realizowanych na poziomie krajowym i europejskim w obszarze konkurencyjności i internacjonalizacji przedsiębiorstw oraz współpracy na linii biznes-nauka-samorząd.

dr Krzysztof Koj

- Trener biznesu specjalizujący się w negocjacjach, moderator i facylitator. Doradza w zakresie taktyk komunikacji, prowadzenia debat politycznych oraz wystąpień publicznych.
- Ekspert i doradca w obszarze ekonomicznego otoczenia biznesu. Wykładowca ekonomii oraz międzynarodowych stosunków gospodarczych, łączący wiedzę teoretyczną z praktyką.
- Instruktor w programach MBA w Polsce i za granicą, adiunkt we Franklin University w Columbus (USA) oraz profesor wizytujący w Modern College of Business and Science w Maskacie (Oman).
- Zawodowo oddany współpracy międzynarodowej. Prywatnie pasjonuje się rodzinnymi podróżami, a hobbystycznie trenuje kickboxing w Tomica Team MMAadores Katowice.

Wypowiedzi osób

Ze względu na bardzo dobrą opinię na rynku postawiłam właśnie na tę uczelnię. Zajęcia prowadzone są w formie praktycznej, z trenerami, którzy opierają swoją wiedzę na własnej praktyce zawodowej. Cieszę się, że biorą w nich udział osoby reprezentujące różne branże, dzięki temu jest to dobre miejsce na wymianę doświadczeń. Wierzę, że dzięki wykorzystaniu zdobytej wiedzy w praktyce te studia przyczynią się do mojego dalszego rozwoju zawodowego.

Marzena Świąt, absolwentka Uniwersytetu WSB Merito

To moje kolejne studia na Uniwersytecie WSB Merito i za każdym razem jestem zadowolona z tego, że nauka tutaj to przede wszystkim praktyka, a nie pusta teoria. Dodatkową motywacją do rozwoju są uczestnicy studiów, którzy są nastawieni na rozwój i mają wiele ciekawych pomysłów. Atutem studiowania na tej uczelni jest niewątpliwie nauka od praktyków, którzy są otwarci i chcą dzielić się swoją wiedzą i doświadczeniem.

Koralia Felczak-Kleban, absolwentka