UNIWERSYTET WSB MERITO OPOLE | 20 LAT
wcześniej Wyższa Szkoła Bankowa

Akademia Startup Management

STUDIA PODYPLOMOWE

Sposób realizacji: Online

Obszar studiów: Zarządzanie

Cechy: Od października • Polski • Rekrutacja zakończona • W partnerstwie

Miasto: Opole

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.

Dodatkowe, istotne informacje o kierunku

- Partnerzy kierunku zaoferują Ci **szereg dodatkowych korzyści** w postaci bezpłatnych godzin mentoringowych i konsultacji, zniżek na swoje książki, a także bezpłatnego udziału w konferencjach, webinariach, warsztatach czy spotkaniach networkingowych.
- Akademia Startup Manangement to **unikatowy program studiów** oferujący praktyczną wiedzę opartą na realnych doświadczeniach ekspertów ze świata biznesu.
- Akademia Startup Management to **rozwój osobisty i zawodowy**.
- Akademia Startup Management to **możliwość budowania relacji** z innymi przedsiębiorcami, założycielami start-upów, przedstawicielami funduszy, prawnikami, finansistami, menedżerami, ekspertami w zakresie sprzedaży i marketingu.

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 prowadzą eksperci 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	162	9	2
Liczba miesięcy nauki	Liczba godzin zajęć	Liczba zjazdów	Liczba semestrów

Idea startupu (10 godz.)

- Startup - podstawowe założenia (1 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 Uniwersytetem WSB Merito w Opolu, studentem zawierana jest w formie pisemnej.

- 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.)

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 Opolu, studentem zawierana jest w formie pisemnej.

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 również specjalne, **większe zniżki dla naszych absolwentów.**
- Możesz skorzystać z **dofinansowania z Bazy Usług Rozwojowych**.
- Funkcjonuje u nas **Program Poleceń**.
- 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**.
- 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.
- Poznasz **źródła finansowania start-upów**, od VC po ulgi podatkowe i UE.
- Nauczysz się jak tworzyć i optymalizować **strategie sprzedaży i 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 Opolu, studentem zawierana jest w formie pisemnej.

- 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**.

Ceny

Dla Kandydatów

	1 rok
10 rat	**645 zł** (10 x 645 zł)

Dla naszych absolwentów

	1 rok
10 rat	**645 zł** (10 x 645 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.

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.

Wypowiedzi osób

Uniwersytet WSB Merito ma dużą ofertę kierunków, więc jeśli ktoś potrzebuje się dokształcić lub uzyskać odpowiednie kwalifikacje, z pewnością znajdzie tu to, czego szuka.
Proces rejestracji oraz tok studiów odbywają się sprawnie i są dostosowane do osób, które na co dzień pracują. W przypadku wątpliwości wszystko jest wyjaśniane klarownie i wyczerpująco.

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 Opolu, studentem zawierana jest w formie pisemnej.

Kinga Ziobrowska Uczestniczka studiów podyplomowych

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 Opolu, studentem zawierana jest w formie pisemnej.