

Event Manager

STUDIA PODYPLOMOWE

Sposób realizacji: Online

Obszar studiów: Marketing i sprzedaż

Cechy: Od października • Polski • W partnerstwie

Miasto: Opole

To kierunek dla osób, które:

- chcą rozpocząć karierę w dynamicznym świecie eventów,
- mają za sobą pierwsze realizacje i szukają narzędzi, które pozwolą im działać bardziej świadomie i efektywnie,
- są komunikatywne i lubią pracować z ludźmi,
- lubią dynamiczne, niemonotonne środowisko pracy,
- szukają praktycznej wiedzy, która przełoży się na efekty.



5

bezpłatnych szkoleń i webinarów

Certyfikat Franklin University

Po zrealizowaniu zajęć certyfikowanych (Kluczowe umiejętności negocjacyjne) masz możliwość uzyskania dodatkowego certyfikatu.

92%

uczestników poleca studia podyplomowe

Źródło: „Badanie satysfakcji ze studiów 2025”.

91%

pracodawców ocenia bardzo dobrze lub dobrze współpracę z naszymi uniwersytetami

Źródło: "Badanie opinii pracodawców, 2024"

Networking i rozwój kompetencji

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

Wykładowcy-praktycy

Wśród wykładowców są eksperci w wielu dziedzinach. Na zajęciach omawiają zjawiska i procesy na przykładach zaczerpniętych z własnej pracy.

Praktyczny charakter studiów:

- prace projektowe przygotowywane są zespołowo.
- możliwość uczestniczenia w wydarzeniach "od kuchni".

Program

9

174

12

2

Liczba miesięcy nauki Liczba godzin zajęć Liczba zjazdów Liczba semestrów

Wprowadzenie (24 godz.)

- Charakterystyka eventów (18 godz.)
- Kulisy pracy Event Managera (6 godz.)

Planowanie i organizacja wydarzeń (59 godz.)

- Tworzenie oferty eventowej (10 godz.)
- Projektowanie wydarzeń (12 godz.)
- Organizacja wydarzeń online (5 godz.)
- Program i scenariusz eventu (5 godz.)
- Twórcze rozwiązywanie problemów (8 godz.)
- Kluczowe umiejętności negocjacyjne (10 godz.)
- Sprzedaż Eventów (5h)
- Technika Eventowa (4h)



Podstawy zarządzania projektem (36 godz.)

- Wiedza ogólna z zakresu zarządzania projektami (6 godz.)
- Planowanie i harmonogramowanie projektu eventowego (6 godz.)
- Finanse w praktyce eventowej (6 godz.)
- Zarządzanie zespołem i efektywne prowadzenie spotkań (8 godz.)
- Narzędzia wspomagające pracę zespołu (5 godz.)
- Organizacja pracy menedżera (5 godz.)

Promocja wydarzeń (18 godz.)

- Strategia promocji eventu (10 godz.)
- Content marketing i storytelling (8 godz.)

Public relations w przedsięwzięciach eventowych (18 godz.)

- Pojęcie, cele i funkcje PR – sytuacja trudne i kryzysowe (8 godz.)
- Wystąpienia publiczne i sztuka prezentacji (8 godz.)
- Kreowanie wizerunku menedżera (5 godz.)

Prawo w eventach (12 godz.)

- Najważniejsze aspekty prawne organizacji wydarzeń (12 godz.)

Zajęcia praktyczne (14h)

- Seminarium 8h
- Case Day 6h

Forma zaliczenia

- Test końcowy
- Projekt i jego obrona

Warunki przyjęcia

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

- mieć **ukończone studia licencjackie, inżynierskie lub magisterskie,**

Możliwości dofinansowania

- **Pierwsi zyskują najwięcej!** Im szybciej się zapiszesz, z tym większej zniżki skorzystasz.
- Oferujemy również specjalne, **większe zniżki dla naszych absolwentów.**



- złożyć **komplet dokumentów i spełnić wymogi rekrutacyjne**
- o przyjęciu decyduje **kolejność zgłoszeń**.
[Dowiedz się więcej](#)

- 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?

- Będiesz uczyć się od **praktyków i ekspertów**, poznając aktualne trendy, narzędzia i regulacje branżowe.
- Weźmiesz udział w module realizowanym z **Franklin University** i zyskasz możliwość zdobycia amerykańskiego certyfikatu.
- Wzmocnisz swoje kompetencje w zakresie **pracy projektowej, przywództwa i samoświadomości zawodowej**.
- Zrozumiesz **aspekty prawne eventów** oraz nauczysz się działać w sytuacjach kryzysowych.
- Nauczysz się **planować i zarządzać wydarzeniami**, radzić sobie z wyzwaniami organizacyjnymi i budować efektywne zespoły.
- Poznasz **techniki negocjacyjne**, wystąpień publicznych oraz **narzędzia wspierające pracę zespołu eventowego**.
- Rozwinięsz **kreatywność** i zbudujesz **sieć kontaktów** z innymi profesjonalistami z branży eventowej.

Ceny

Dla Kandydatów

1 rok

10 rat

521 zł ~~615 zł~~ (10 x 521 zł)
Najniższa cena z ostatnich 30 dni: 515zł

Dla naszych absolwentów

1 rok

10 rat

481 zł ~~615 zł~~ (10 x 481 zł)
Najniższa cena z ostatnich 30 dni: 475zł

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

r.pr. Tomasz Palak

- Radca prawny, prelegent i autor artykułów publikowanych na stronie tomaszpalak.pl oraz w prasie branżowej. Dzieli się wiedzą prawniczą, praktycznymi wskazówkami i własnym doświadczeniem.
- Występował na TEDx, Infoshare, I Love Marketing oraz wielu innych wydarzeniach, gdzie dzielił się wiedzą i doświadczeniem, łącząc prawo z praktycznym spojrzeniem na biznes i nowe technologie.
- Publikował artykuły m.in. we Wprost, Forbes, na portalu prawo.pl oraz w Rzeczpospolitej, dzieląc się ekspercką wiedzą prawniczą i praktycznym spojrzeniem na zagadnienia współczesnego prawa.
- Współpracował z różnorodnymi klientami, wśród których znaleźli się m.in. L.U.C., Roca oraz Janina Daily, oferując im profesjonalne wsparcie prawne i doradcze w realizowanych projektach.

mgr Rafał Tabaczek

- Ekspert w zakresie motywacji, negocjacji i wywierania wpływu. Praktyk z 25-letnim doświadczeniem w branżach: bankowość, ubezpieczenia, szkolnictwo wyższe, nieruchomości, elektrotechnika, motoryzacja.
- Przez wiele lat sprzedawał, doradzał i zarządzał w różnych firmach, dzięki temu jest wiarygodnym i przekonującym trenerem/wykładowcą. Jako trener/wykładowca pracuje od przeszło 16 lat.
- 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.
- Aktualnie oprócz pracy dla uczelni pełni funkcję Prezesa Zarządu w firmie z branży OZE.

mgr Krystian Zakrzewski

- Trener, konsultant i wykładowca wspierający rozwój kompetencji menedżerskich, sprzedażowych i interpersonalnych w organizacjach, środowisku akademickim i biznesie.
- Bazuje na 13 latach doświadczenia w sprzedaży, co pozwala mu projektować warsztaty osadzone w praktyce, dostosowane do realiów pracy zespołów handlowych i menedżerskich.
- Specjalizuje się w tematach: zarządzanie zespołem, skuteczny feedback, komunikacja, rozwiązywanie konfliktów, produktywność i kreatywne podejście do problemów.
- Łączy klasyczne metody szkoleniowe z nowoczesnymi narzędziami cyfrowymi, rozwijając efektywny blended learning w pracy z uczestnikami szkoleń i studentami.