



**UNIWERSYTET WSB  
MERITO POZNAŃ**

wcześniej  
Wyższa Szkoła  
Bankowa

# Akademia Startup Management

STUDIA PODYPLOMOWE

**Sposób realizacji:** Online

**Obszar studiów:** Zarządzanie

**Cechy:** Od października • Polski • W partnerstwie

**Miasto:** Poznań

**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 realizowanych 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.

## Praktyczne studia

- 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 zaliczeniowy po każdym semestrze

## Partnerzy kierunku



marekpalka.com

Łączę ludzi i biznes poprzez relacje

zwyrtek.

### 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.**
- 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.
- 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.**



## Ceny

### Dla Kandydatów

#### 1 rok

1 rata	<b>5510 zł</b> <del>6450 zł</del> (1 x 5510 zł) Najniższa cena z ostatnich 30 dni: 5450zł
2 raty	<b>2755 zł</b> <del>3225 zł</del> (2 x 2755 zł) Najniższa cena z ostatnich 30 dni: 2725zł
10 rat	<b>551 zł</b> <del>645 zł</del> (10 x 551 zł) Najniższa cena z ostatnich 30 dni: 545zł
12 rat	<b>501 zł</b> <del>580 zł</del> (12 x 501 zł) Najniższa cena z ostatnich 30 dni: 496zł

### Dla naszych absolwentów

#### 1 rok

1 rata	<b>5110 zł</b> <del>6450 zł</del> (1 x 5110 zł) Najniższa cena z ostatnich 30 dni: 5050zł
2 raty	<b>2555 zł</b> <del>3225 zł</del> (2 x 2555 zł) Najniższa cena z ostatnich 30 dni: 2525zł
10 rat	<b>511 zł</b> <del>645 zł</del> (10 x 511 zł) Najniższa cena z ostatnich 30 dni: 505zł
12 rat	<b>468 zł</b> <del>580 zł</del> (12 x 468 zł) Najniższa cena z ostatnich 30 dni: 463zł

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**

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 Świąć, 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**