UNIWERSYTET WSB MERITO SZCZECIN
wcześniej Wyższa Szkoła Bankowa

Akademia Startup Management

STUDIA PODYPLOMOWE

Sposób realizacji: Online

Obszar studiów: Zarządzanie

Cechy: Od marca • Polski

Miasto: Szczecin

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
bezpłatych 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	172	10
Liczba miesięcy nauki	Liczba godzin zajęć	Liczba zjazdów

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

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 Szczecinie, studentem zawierana jest w formie pisemnej.

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.)

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 Szczecinie, studentem zawierana jest w formie pisemnej.

- 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 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 Szczecinie, studentem zawierana jest w formie pisemnej.

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**.
- **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 strategie 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, webinariów i spotkań networkingowych.

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 Szczecinie, studentem zawierana jest w formie pisemnej.

Ceny

Dla Kandydatów

	1 rok
1 rata	**6450 zł** (1 x 6450 zł)
2 raty	**3225 zł** (2 x 3225 zł)
10 rat	**645 zł** (10 x 645 zł)
12 rat	**580 zł** (12 x 580 zł)

Dla naszych absolwentów

	1 rok
1 rata	**6450 zł** (1 x 6450 zł)
2 raty	**3225 zł** (2 x 3225 zł)
10 rat	**645 zł** (10 x 645 zł)
12 rat	**580 zł** (12 x 580 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 i eksperci prowadzący zajęcia

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.

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 Szczecinie, studentem zawierana jest w formie pisemnej.

- 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 MMAtadores Katowice.

dr Przemysław Magaczewski

- Radca prawny i partner zarządzający KTW.Legal. Od lat doradza startupom, funduszom i spółkom technologicznym na wszystkich etapach rozwoju, finansowania i transakcji M&A.
- Łączy doświadczenie prawnika i przedsiębiorcy. Współtworzył startup medyczny CardioCube rozwijający rozwiązania AI do zbierania danych medycznych.
- Specjalizuje się w M&A, pozyskiwaniu kapitału, własności intelektualnej, prawie nowych technologii i konkurencji. Doktor nauk prawnych UŚ.
- Mentor Kopalni Startupów, juror BraSilesia i prelegent konferencji o AI. Autor publikacji branżowych, członek organizacji prawa europejskiego i konkurencji.

mgr Bartłomiej Medaj

- Radca prawny, założyciel i partner zarządzający w Kancelarii KTW.Legal Radcowie Prawni.
- Zawodowo zajmuje się wsparciem biznesu, w tym umowami i obsługą korporacyjną, projektami dotyczącymi fuzji i przejęć oraz restrukturyzacją.
- Doradza przedsiębiorcom w projektach startupowych i akwizycyjnych na wielu rynkach.
- Uczestnik wielu rokujących projektów startupowych, wielki fan IT. Zarządza spółkami z branży doradczej, ma też doświadczenie jako członek rad nadzorczych spółek giełdowych z branży przemysłowej.

mgr Małgorzata Skorupa

- Ekspertka rozwoju startupów i marketingu. Absolwentka UEK, Grand Valley State University (USA) oraz Creative Management in New Media w Szkole Filmowej w Katowicach.
- Od 2018 r. związana z ekosystemem startupowym. Wspierała projekty Poland Prize oraz rozwój startupów z branż AdTech i EduTech.
- W latach 2021–2023 współtworzyła działania co.brick, rozwijając śląski ekosystem startupowy i programy akceleracyjne venture building.
- Od 2023 r. zarządza operacyjnie inicjatywami wspierającymi startupy realizowanymi przez Silesian Startup Foundation.

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 Szczecinie, studentem zawierana jest w formie pisemnej.