

Menedżer ds. eksportu

- Kierunek - studia podyplomowe

Online 2 semestry **OD PAŹDZIERNIKA**

Opis kierunku

Studia w formule online (synchronicznie)

Nową wiedzę i umiejętności zdobywasz, dzięki zajęciom realizowanym na platformie **MS Teams**. Z wykładowcami i uczestnikami studiów kontaktujesz się przez internet, w czasie rzeczywistym (synchronicznie). W zajęciach uczestniczysz w weekendy, zgodnie z ustalonym harmonogramem zjazdów.

Kierunek, który Cię interesuje jest efektem współpracy **Uniwersytetów WSB Merito z całej Polski**.

Chcesz skorzystać z dofinansowania Bazy Usług Rozwojowych?

Sprawdź nasze usługi w BUR: Wyszukiwarka usług - Baza Usług Rozwojowych - PARP

Jeśli nie możesz znaleźć usługi, która Cię interesuje, skontaktuj się z nami, a wprowadzimy ją specjalnie dla Ciebie!

Napisz: dsp@szczecin.merito.pl, lub zadzwoń: 91 452 69 70, 91 452 69 71

Powiedzenie „świat jest globalną wioską” to codzienność menedżera ds. eksportu. Każdego dnia prowadzi rozmowy, negocjacje, rozlicza międzynarodowe transakcje i organizuje spedycję tak, jakby odbywało się to po sąsiedzku. Czasem bywa też zdobywcą nowych rynków – układa strategię, zawiera umowy, nawiązuje kontakty handlowe. Jasne jest więc, że aby stać się skutecznym menedżerem ds. eksportu, potrzebna jest rozległa wiedza z zakresu eksportu, logistyki, analityki finansowej, strategii marketingowych i biegła znajomość najnowszych narzędzi internetowych. Umiejętności te zdobędziesz podczas zajęć i warsztatów z aktywnymi zawodowo, doświadczonymi specjalistami wszystkich tych dziedzin.

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 szczecin a studentem zawierana jest w formie pisemnej.

Celem studiów jest zdobycie wiedzy i praktycznych umiejętności w zakresie ekspansji zagranicznej. Studia dostarczą wiedzy potrzebnej do analizy rynków zagranicznych, opracowania strategii marketingowych na rynkach eksportowych, a także zapoznają ze sposobami realizacji transakcji w handlu zagranicznym, formami finansowania i rozliczeń. Absolwenci zdobędą także umiejętności podstaw prowadzenia negocjacji i zawierania umów handlowych oraz wypełniania dokumentów handlowych.

Jeśli zainteresował Cię ten kierunek i chcesz dowiedzieć się więcej w kwestiach rekrutacji (np. ilość dostępnych miejsc czy terminy składania dokumentów) skontaktuj się z naszym Biurem Rekrutacji:

e-mail: rekrutacja@szczecin.merito.pl

tel. 91 422 58 58.

Korzyści?

Absolwenci poznają proces ekspansji zagranicznej, na który składa się m.in.: analiza rynku, zdobycie zagranicznego partnera biznesowego, zawarcie umowy międzynarodowej, organizacja spedycji, rozliczenie transakcji międzynarodowej.

Uczestnicy zdobędą praktyczne umiejętności w zakresie wypełniania dokumentów handlowych oraz korzystania z narzędzi Internetowych pomocnych w rozwoju eksportu takich jak portale B2B, Google Analytics, zagraniczna reklama internetowa czy też e-commerce.

Dla kogo?

Pracowników i właścicieli firm rozwijających lub planujących rozwijać działalność na rynkach zagranicznych.

Osób pragnących związać swoją karierę zawodową z rozwojem rynków zagranicznych.

Co zyskujesz?

Naukę od praktyków – zajęcia w formie warsztatów, dyskusji, projektów prowadzone są przez osoby zajmujące się w swojej pracy zarówno opracowywaniem strategii, analiz rynkowych, jak również eksportowaniem swoich produktów na rynki na całym świecie.

Spotkanie z menadżerem eksportu – eksport w praktyce – dobre praktyki eksportowe przekazane przez menedżera, którego codzienna praca polega na handlu w międzynarodowym środowisku.

Co będzie efektem kształcenia?

Wiedza

Zdobycie wiedzy o 😊 metodach i organizacji badań koniunktury oraz o analizie rynkowej.

Nabycie wiedzy z zakresu etapów planowania działań eksportowych.

Nabycie wiedzy na temat stosowania metod rozliczenia transakcji handlu zagranicznego oraz ubezpieczania transakcji eksportowych.

Ugruntowanie wiedzy w zakresie prowadzenia negocjacji.

Nabycie wiedzy o zewnętrznych źródłach finansowania działań eksportowych.

Umiejętności

Stosowanie modeli strategii eksportowej.

Konstruowanie i wybieranie optymalnych narzędzi analizy rynków zagranicznych.

Poznanie zasady formułowania kontraktów handlu zagranicznego.

Nabycie umiejętności funkcjonowania i komunikowania się w różnorodnych środowiskach i

społecznościach, w tym w otoczeniu międzynarodowym podczas negocjacji handlowych tj. w sytuacjach sprzeczności opinii i interesów.

Umiejętność proponowania rozwiązania dla własnej organizacji w zakresie wchodzenia na rynki zagraniczne.

Znajdowanie zewnętrznych źródeł finansowania działalności eksportowej i sporządzania wniosków.

Umiejętności społeczne absolwenta

Jest otwarty na współpracę i budowę relacji wewnątrzgrupowych, potrafi przyjmować w grupie różne role.

Umie pracować samodzielnie i w zespole nad budową strategii/analizą rynków/kanałami dystrybucji.

Docenia różnorodność wśród innych ludzi, a podczas negocjacji pokonuje schematyczne myślenie, uprzedzenia i stereotypy – jest tolerancyjny i otwarty.

Jakie są szczególne warunki uczestnictwa?

Podstawowa znajomość języka angielskiego.

Już nie studiujesz a nadal konsultujesz - dodatkowe konsultacje po zakończeniu studiów

Oferujemy dodatkowe konsultacje po zakończeniu studiów

Konsultacje eksperckie dla absolwentów – konsultacje sporządzonych wniosków o dofinansowanie (dla najlepszego projektu końcowego) w okresie 6 miesięcy od zakończenia studiów (zakres zgodny z tematyką

seminariów) – 2 godz./os

Program studiów

Program studiów dla kierunku Menedżer ds.eksportu



Liczba miesięcy nauki:
9



Liczba godzin: **168**



Liczba zjazdów: **11**



Liczba semestrów: **2**

WPROWADZENIE DO EKSPORTU – PODSTAWY STRATEGII EKSPORTOWEJ (7 godz.)

Globalizacja

Eksportować, czy nie – algorytm decyzyjny

Badania koniunktury i analiza rynków zagranicznych😊

Strategia eksportowa i jej znaczenie dla firmy

Eksport pośredni

Eksport bezpośredni

Wielozagadnieniowa gotowość do eksportu

Rozpoczęcie działalności eksportowej

Incoterms

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 szczytem a studentem zawierana jest w formie pisemnej.

Weryfikacja otoczenia biznesowego

Źródła informacji o klientach na różnych rynkach i weryfikacja nabywców

ORGANIZACJA KOMÓRKI EKSPORTU W PRZEDSIĘBIORSTWACH (4 godz.)

Eksport w małej firmie bez wyodrębnienia organizacyjnego

Organizacja z wyodrębnionym stanowiskiem specjalisty do spraw eksportu

Organizacja z wyodrębnionym działem eksportu

Organizacja z pionem zagranicznym

BEZPOŚREDNIE INWESTYCJE ZAGRANICZNE (7 godz.)

3 godz. + 4 godz. warsztatów

Biuro przedstawicielskie

Umowa o zarządzanie

Wspólne przedsięwzięcie

Filia lub oddział zagraniczny

Struktura holdingowa

Alians strategiczny

WARSZTATY: Strategie i proces😊internacjonalizacji polskich firm – studia przypadków – 4 godz.

ZAGADNIENIA PRAWNE W EKSPANSJI ZAGRANICZNEJ (10 godz.)

5 godz. + 5 godz. warsztatów

Środki polityki handlowej
Procedury celne
Prawo w handlu międzynarodowym
Prawo w transporcie międzynarodowym
Podatki

WARSZTATY: procedury celne w praktyce – 5 godz.

BUDOWANIE I WDRAŻANIE EFEKTYWNEJ STRATEGII EKSPORTOWEJ (18 godz.)

7 godz. + 11 godz. warsztatów

Działania eksportowe – cel, struktura, model biznesowy

Analiza gotowości przedsiębiorstwa do wejścia na nowe rynki zbytu - identyfikacja rynku i klienta

Analiza pozycji przedsiębiorstwa i jego produktów na rynkach zagranicznych

Dobór rynków do ekspansji zagranicznej – badania rynku, strategia cenowa i dystrybucyjna, bariery w eksporcie

Analiza przewagi konkurencyjnej na wybranym rynku

Dobór optymalnej strategii eksportowej dla przedsiębiorstwa na wybranym rynku

Podstawowe etapy realizacji działań eksportowych

Podstawowe metody wspierania sprzedaży eksportowej

Personel w działalności eksportowej

Wymogi prawne dla produktu w eksporcie certyfikaty, rejestracje itp.

WARSZTATY: opracowanie modelu biznesowego internacjonalizacji – 11 godz.

LIDER EKSPORTU - PRAKTYCZNE ASPEKTY ZARZĄDZANIA ZESPOŁEM EKSPORTOWYM (8 godz.)

3 godz. + 5 godz. warsztatów

Cechy skutecznego Lidera - empowerment - jako naturalna kompetencja dojrzałego lidera

Przywództwo Lidera przez pryzmat procesów - delegowanie i egzekwowanie zadań

Przywództwo sytuacyjne jako klucz do osiągnięcia sukcesu - dopasowanie stylu przywództwa przez lidera do poziomu gotowości pracownika

Budowanie poczucia przynależności przez Lidera

Budowanie zespołu eksportowego przez Lidera

Efektywna komunikacja w procesie ustalania celów eksportowych przez Lidera

EFEKTYWNE NARZĘDZIA MARKETINGOWE WSPOMAGAJĄCE EKSPORT (18 godz.)

7 godz. + 11 godz. warsztatów

Cele prowadzenia działalności eksportowej – wskaźniki rezultatu

Analiza nowych rynków eksportowych (PEST)

Segmentacja rynków, wybór docelowego rynku eksportowego

Techniki poszukiwania potencjalnych importerów, źródła informacji

Kryteria wyboru produktów do eksportu

Kanały dystrybucji produktów eksportowych

Strategie cenowe w eksporcie

Strategie marketingowe w eksporcie – marketing mix

Promocja produktów eksportowych

Proces tworzenia i prowadzenia kampanii informacyjno-promocyjnej w eksporcie

Narzędzia marketingu i reklamy w eksporcie – ocena kanałów dystrybucji przekazów informacyjno-promocyjnych

Organizowanie spotkań – zasady przygotowywania prezentacji ofert eksportowych

Standardy obsługi, etykieta w biznesie międzynarodowym

WARSZTATY: marketing eksportowy w praktyce – 11 godz.

ORGANIZACJA WEJŚCIA NA RYNKI ZAGRANICZNE I NARZĘDZIA PROMOCJI EKSPORT (17 godz.)

7 godz. + 10 godz. warsztatów

Poszukiwanie kontrahentów

Oferta i zapytanie ofertowe

Nawiązywanie kontaktów

Poszukiwanie dystrybutorów

Organizacja i udział w targach

Organizacja i udział w misjach

WARSZTATY w salach komputerowych: poszukiwanie kontrahentów, przygotowanie targów oraz misji zagranicznej – 10 godz.

KONTRAKTY EKSPORTOWE (14 godz.)

10 godz. + 4 godz. warsztatów

Przygotowanie skutecznej oferty eksportowej

Proces ofertowy i prawne aspekty oferty w UE i poza UE

Ustalanie bazy dostawy i sposobu płatności

Sposób rozliczania kontraktu

Zabezpieczenia odroczonej płatności – praktyka na różnych rynkach

Terminy płatności

Zabezpieczenia i podstawowe klauzule kontraktów eksportowych

Posługiwanie się Ogólnymi Warunkami Sprzedaży i włączanie ich do umów

Zasady wyboru prawa właściwego, arbitrażu, ograniczanie odpowiedzialności eksportera

WARSZTATY: analiza kontraktu eksportowego – 4 godz.

NEGOCJACJE KONTRAKTÓW EKSPORTOWYCH (18 godz.)

7 godz. + 11 warsztatów

Wielokulturowość rynków

Wprowadzenie do negocjacji

Etapy negocjacji

Narzędzia negocjacyjne, w tym rekwizyty

Taktyki negocjacyjne

Metody obrony przed taktykami klienta

Sztuka manipulacji – wszystkie chwytły dozwolone

Rozpoznawanie obszaru negocjacji i ustępstw partnera

Kreowanie wizerunku i budowanie własnej siły

Mowa ciała w negocjacjach w różnych kulturach

Taktyki retoryczne w negocjacjach i ich różne rozumienie

Testowanie limitów klienta zagranicznego

Przełamywanie impasu, nie okazując słabości i nie zrywając negocjacji

WARSZTATY: negocjowanie kontraktów (negocjacje zza biurka i negocjacje face2face) – 11 godz.

PODSTAWY LOGISTYKI I TRANSPORTU MIĘDZYNARODOWEGO (11 godz.)

4 godz. + 7 godz. warsztatów

arządzanie łańcuchem dostaw z uwzględnieniem zróżnicowania środków transportu

Systemy informatyczne w logistycznym łańcuchu dostaw

Centra logistyczne w łańcuchu dostaw

Gospodarka magazynowa w łańcuchu dostaw

Logistyka zaopatrzenia, produkcji i dystrybucji

Środki transportu w handlu zagranicznym

Transport – spedycja samochodowa

Zarządzanie transportem i spedycją samochodową

Bezpieczeństwo drogowe

Ubezpieczenia

Kontrola w transporcie samochodowym

Warsztaty: projektowanie międzynarodowego łańcucha dostaw – 7 godz.

SYSTEM CELNY, ODPRAWA CELNA, PROCEDURY I DOKUMENTY CELNE (11 godz.)

4 godz. + 7 godz. warsztatów

Znaczenie cła w obrocie towarowym zagranicznym

Opodatkowanie transakcji zagranicznych towarów z krajami spoza Unii Europejskiej

Dokumentacja i ewidencja księgowa transakcji zagranicznych z krajami spoza Unii Europejskiej

SAD

Faktura

Inne

Warsztaty: wypełnianie dokumentów eksportowych: SAD, listy przewozowe, inne – 7 godz.

ŹRÓDŁA FINANSOWANIA DZIAŁALNOŚCI EKSPORTOWEJ (11 godz.)

4 godz. + 7 godz. warsztatów

Polityka ekspansji zagranicznej na poziomie kraju/regionu

Zewnętrzne źródła finansowania działalności eksportowej: dotacje, pożyczki

Instytucje wspomagające działania eksportowe – instytucje otoczenia biznesu i inne

Zewnętrzne źródła finansowania personelu zajmującego się eksportem

Dotacje

Pożyczki

WARSZTATY: opracowanie wniosku o dofinansowanie ekspansji zagranicznej przedsiębiorstwa (dotacja/pożyczka) – 7 godz.

JĘZYK ANGIELSKI W EKSPORCIE (8 godz.)

Angielski biznesowy

Dokumentacja handlowa

SEMINARIUM (6 godz.)

Konsultacje w zakresie przygotowania projektu zaliczeniowego.

Forma zaliczenia



test po I semestrze



praca dyplomowa w
formie projektu



Obrona

Wykładowcy

Tomasz Lewandowski

Absolwent Uniwersytetu Ekonomicznego w Poznaniu, od 2004 r. wykładowca w Wyższej Szkole Bankowej (obecnie na Uniwersytetach WSB Merito) w Poznaniu i Chorzowie, wykładowca Uniwersytetu Ekonomicznego w Poznaniu w zakresie funduszy UE; 17 letnie doświadczenie w zarządzaniu środkami UE w instytucjach wdrażających fundusze UE w Wielkopolsce; Doświadczenie w pisaniu wniosków o dofinansowanie i rozliczaniu projektów UE. Doświadczenie w zarządzaniu projektami UE.

Dr Małgorzata Kośmicka

Dr nauk ekonomicznych – praktyk biznesu, trener, wykładowca, konsultantka oraz coach z wieloletnim doświadczeniem. Certyfikowany trener/ facylitator DISC.

Od ponad 20 lat prowadzi szkolenia i doradztwo w zakresie zarządzania przedsiębiorstwem, zarządzania strategicznego, zarządzania sprzedażą oraz zarządzania ludźmi, mentoringu. Posiada doświadczenie w budowaniu strategii i zarządzaniu sprzedażą w przedsiębiorstwach. Od 2003 roku doradza menedżerom jak zarządzać swoim zespołem i rozwiązywać problemy, opracowuje i pomaga we wdrożeniu programów nastawionych na budowę lub aktualizację strategii działania, strategii sprzedaży, strategii marketingowej oraz na poprawę efektywności sprzedaży.

Współpracuje zarówno z przedsiębiorstwami (w tym z firmami polskimi i międzynarodowymi, m.in. produkcyjnymi i handlowymi) jak i uczelniami wyższymi, urzędami oraz ngo. Członek Polskiego Towarzystwa Trenerów Biznesu. Fundator oraz prezes Nawigator Pro Fundacji Dobrych Praktyk Zarządzania w latach 2013 do 2019. Założyciel sieci organizacji pozarządowych „Działamy Razem”, w latach 2013-2018 członek zarządu tej sieci. Autorka szeregu publikacji na temat zarządzania, sukcesji i mentoringu.

Szkolenia prowadzi od 2003 roku, coaching od 2010 roku. Przeprowadziła ponad 3500 dni szkoleń oraz ponad 3500 godzin coachingu dla kadry zarządzającej wyższego, średniego oraz niższego szczebla.

Laureatka nagrody Prezesa firmy Roto Frank Okucia Budowlane Sp. z o.o. „Cała Naprzód” za samodzielne opracowanie i efektywne wdrożenie koncepcji dystrybucji elementów budowlanych ROTO w latach 1998- 2000”.

Autorka i realizator kompleksowych projektów szkoleniowych oraz doradczych mających na celu budowę lub aktualizację strategii działania, przeprowadzenie analiz strategicznych i opracowanie planów rozwojowych wykonanych m.in. na rzecz: Projprzem S.A., Agrobex Sp. z o.o., Retail Partners Polska Sp. z o.o., ITM Baza Poznańska Sp. z o.o., Profim Sp. z o.o., Wacker Neuson Sp. z o.o., ZPM Biegun, Adam's Sp. z o.o., Adboard Sp. zo.o. Uwielbia aktywny wypoczynek na łonie przyrody, chodzi po górach, biega, jeździ rowerem.

Sławomir Kośmicki

Praktyk biznesu, od 20 lat prowadzi firmę Nawigator Doradztwo Gospodarcze. Zajmuje się prowadzeniem szkoleń, coachingu i doradztwa.

Absolwent Politechniki Poznańskiej, MBA na AE i Georgia States University, ukończył Psychologię w Zarządzaniu na UAM Poznań.

Zajmuje się kompetencjami pracowników, ustalaniem strategii przedsiębiorstw, wartościowaniem wynagrodzeń.

Paweł Inerowicz

Absolwent Akademii Ekonomicznej w Poznaniu, Uniwersytetu im.Adama Mickiewicza w Poznaniu, posiada 20 letnie doświadczenie w sprzedaży, zarządzaniu sprzedażą, zarządzaniu ludźmi. Doświadczenie w handlu zagranicznym w firmach:

Konimpex Sp. z o.o. (Konin): Dyrektor Handlowy, Dyrektor Rozwoju;

Kronospan Chemical Szczecinek Sp. z o.o.: Zastępca Dyrektora – w ramach grupy Dyrektor zakupów surowców chemicznych

Konimpex Sud SRL (Rumunia): Prezes Zarządu

Alicja Szczepańska

Lektorka i trenerka języków obcych z doświadczeniem w nauczaniu różnych grup wiekowych na wszystkich poziomach zaawansowania oraz tłumaczka tekstów biznesowych. Obecnie współpracuje z największą szkołą językową w Polsce, a także z kilkoma polskimi jak i zagranicznymi firmami prowadząc między innymi kursy in-company dostosowane do potrzeb klientów korporacyjnych. Magister kierunku filologia, etnolingwistyka o specjalności: język angielski i język hiszpański oraz absolwentka zarządzania i komunikacji w biznesie. Ukończyła też studia podyplomowe w zakresie tłumaczenia specjalistycznego. Posiada certyfikat C2 Proficiency, a także metodyczne certyfikaty Cambridge TKT. Jest pasjonatką brytyjskiej odmiany języka angielskiego i kultury hiszpańskiej, a w czasie wolnym uczy się języka francuskiego i czeskiego.

Paweł Inerowicz

Absolwent Akademii Ekonomicznej w Poznaniu, Uniwersytetu im.Adama Mickiewicza w Poznaniu, posiada 20 letnie doświadczenie w sprzedaży, zarządzaniu sprzedażą, zarządzaniu ludźmi. Doświadczenie w handlu zagranicznym w firmach:

Konimpex Sp. z o.o. (Konin): Dyrektor Handlowy, Dyrektor Rozwoju;

Kronospan Chemical Szczecinek Sp. z o.o.: Zastępca Dyrektora – w ramach grupy Dyrektor zakupów surowców chemicznych

Konimpex Sud SRL (Rumunia): Prezes Zarządu

Special promotion for candidates.

Nie czekaj, zapisz się online. Pierwsi korzystają najwięcej!

Zapisując się do 27 maja, zyskujesz 1200 zł, dzięki:

800 zł zniżki w czesnym rozliczanej przez cały okres studiów,
proporcjonalnie do wybranego systemu ratalnego,

400 zł dzięki zwolnieniu z opłaty wpisowej.

do 27 maja

czesne już od

185 zł ~~230 zł~~

miesięcznie

Ceny dla kandydatów

Studia to inwestycja, która się zwraca

Na Uniwersytecie WSB Merito szanujemy Twój czas i pieniądze, dlatego o finansach mówimy otwarcie. Nie mnożymy dodatkowych opłat, nie przemycamy małym druczkiem ukrytych kosztów. U nas wiesz dokładnie, za co płacisz.

Studia podyplomowe to inwestycja, która zwraca się już w ich trakcie, w postaci nowych umiejętności i kontaktów, które owocują w biznesie. Wybierz studia podyplomowe w WSB Merito i przekonaj się na własnym przykładzie, jak inwestować w siebie, aby czerpać z tego korzyści teraz i w przyszłości.

Niestacjonarne - Gwarantowane czesne stałe

	Rok nauki	Czesne
1 rata	1 rok	4750 zł 5550 zł

	Rok nauki	Czesne
2 raty	1 rok	2460 zł 2860 zł

	Rok nauki	Czesne
10 rat	1 rok	510 zł 590 zł

Rok nauki	Czesne
-----------	--------

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 szczytem a studentem zawierana jest w formie pisemnej.

12 rat

1 rok

433 zł 500-zł

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 szczytem a studentem zawierana jest w formie pisemnej.

Ceny dla absolwentów WSB i WSB Merito

Niestacjonarne - Gwarantowane czesne stałe

	Rok nauki	Czesne
1 rata	1 rok	4550 zł 5550 zł

	Rok nauki	Czesne
2 raty	1 rok	2360 zł 2860 zł

	Rok nauki	Czesne
10 rat	1 rok	490 zł 590 zł

	Rok nauki	Czesne
12 rat	1 rok	416 zł 500 zł

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 szczytem a studentem zawierana jest w formie pisemnej.