

Event Manager (studia online)

- Kierunek - studia podyplomowe

Online 2 semestry **W PARTNERSTWIE**

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**.

Branża eventowa to bardzo dynamicznie rozwijający się sektor usług. Praca w nim wymaga elastyczności, szybkiego działania, doskonałego zarządzania czasem i kreatywnego myślenia. Tworzenie wydarzeń to prawdziwa sztuka, gdzie każdy szczegół ma znaczenie, począwszy od koncepcji i planowania, przez koordynację działań, aż po perfekcyjne wykonanie.

W świecie eventów nie ma dwóch identycznych projektów, co czyni to zajęcie niezwykle ekscytującym dla osób poszukujących nieustannych wyzwań i ciągłego rozwoju. Studia na kierunku Event Manager otwierają drzwi do fascynującego świata tworzenia niezapomnianych wrażeń. To nie tylko zdobycie wiedzy i umiejętności praktycznych, ale także możliwość rozwijania pasji i budowania sieci kontaktów.

Jeśli jesteś zainteresowany studiami podyplomowymi i chcesz dowiedzieć się więcej zostaw do siebie kontakt! Wypełnij formularz, a my skontaktujemy się z Tobą.

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 torun a studentem zawierana jest w formie pisemnej.

ZOSTAW KONTAKT

Korzyści

Absolwenci kierunku Event Manager:

poszerzą swoje kompetencje w zakresie planowania i zarządzania wydarzeniami,
nabędą umiejętności skutecznego radzenia sobie z trudnymi sytuacjami przy organizacji eventów,
poznają narzędzia wspierające pracę zespołu projektowego,
nauczą się budować efektywne zespoły,
będą znali i umieli zastosować techniki negocjacyjne i poszerzą umiejętności związane z występowaniem publicznym,
będą mieli okazje do nawiązywania kontaktów z innymi profesjonalistami w branży,
rozwiną swoją kreatywność, co jest kluczowe dla sukcesu w dziedzinie event managementu.

Co zyskujesz?

Zajęcia z praktykami - uczysz się od doświadczonych praktyków i ekspertów w swoich dziedzinach.
Uczestnictwo w zajęciach pozwoli ci być na bieżąco z najnowszymi trendami, praktykami i regulacjami.
Jeden z modułów realizujemy we współpracy z naszym amerykańskim partnerem, Franklin University.
Uczestnicząc w zajęciach masz okazję za dodatkową opłatą podejść do testu i zdobyć certyfikat zagranicznej uczelni.
Program pozwoli Ci na głębsze poznanie siebie i wzmocnienie własnych kompetencji związanych z pracą projektową i przywództwem.

Dla kogo?

Studia kierowane są do osób pragnących w przyszłości rozpocząć swoją karierę w branży eventowej i organizować wyjątkowe wydarzenia.

Dla uczestników działających już zawodowo przy planowaniu eventów kulturalnych i biznesowych program może być natomiast okazją do usystematyzowania swojej wiedzy, odnalezienia inspiracji i wartości oraz przede wszystkim

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 torun a studentem zawierana jest w formie pisemnej.

nabycia nowoczesnych kompetencji liderских.

Program studiów

Program studiów na kierunku Event Manager



Liczba miesięcy nauki:
9



Liczba godzin: **166**



Liczba zjazdów: **11**



Liczba semestrów: **2**

Wprowadzenie (18 godz.)

Charakterystyka eventów – 12 h

- Czym jest event – podstawowe koncepcje i definicje
- Rodzaje i cele eventów
- Trendy i inspiracje - wydarzenia w Polsce i na świecie

Kulisy pracy Event Managera – 6 h

- Rola i umiejętności profesjonalnego Event Managera
- Ścieżki kariery w branży eventowej
- Budowanie sieci kontaktów z dostawcami i podwykonawcami

Planowanie i organizacja wydarzeń (45 godz.)

Tworzenie oferty eventowej – 8 h

- Analiza motywacji i celów klienta w kontekście organizacji eventów
- Brief - czym jest i co powinien zawierać?
- Co powinna zawierać oferta przedstawiana klientowi?

Projektowanie wydarzeń – 8h

- Tworzenie osoby wydarzenia krok po kroku
- Kreatywna koncepcja wydarzenia i wybór atrakcji pod konkretną widownię i cel eventu

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 torun a studentem zawierana jest w formie pisemnej.

Zaangażowanie i integracja uczestników podczas wydarzeń offline

Organizacja wydarzeń online – 5 h

Wybór platformy do transmisji online

Dobre praktyki na uczynienie eventu online atrakcyjnym dla odbiorców

Program i scenariusz eventu – 8h

Jak przygotować scenariusz wydarzenia? Co powinno się w nim zawrzeć?

Koordynacja działań podczas eventu i zarządzanie ryzykiem

Tips and tricks

Twórcze rozwiązywanie problemów – 8h

Praktyczne techniki i narzędzia do kreatywnego rozwiązywania problemów i podejmowania decyzji

Kluczowe umiejętności negocjacyjne (z certyfikatem FU) - 8h

Czym są negocjacje?

Rodzaje negocjacji

Skutecznie przeprowadzanie procesu negocjacji z klientami, podwykonawcami i dostawcami

Podstawy zarządzania projektem (40 godz.)

Wiedza ogólna z zakresu zarządzania projektami – 8h

Planowanie i harmonogramowanie projektu eventowego – 8 h

Finanse w praktyce eventowej - 8 h

Zarządzanie zespołem i efektywne prowadzenie spotkań – 8h

Narzędzia wspomagające pracę zespołu – 8h

Promocja wydarzeń (20 godz.)

Strategia promocji eventu – 12 h

Cel, najważniejsze elementy

Działania offline i online

Event marketing

Content marketing i storytelling – 8h

Public Relations w przedsięwzięciach eventowych (29 godz.)

Pojęcie, cele i funkcje PR – 8h

Główne założenia PR

Różnice między PR, a marketingiem

Narzędzia PR

Współpraca z mediami, sponsorami i partnerami wydarzeń

Sytuacje trudne i kryzysowe – 8h

Planowanie działań w sytuacji kryzysowej

Komunikacja w kryzysie

Wystąpienia publiczne i sztuka prezentacji - 8h

Kreowanie wizerunku menedżera – 5 h

Twoja marka osobista

Prawo w eventach (8 godz.)

Najważniejsze aspekty prawne organizacji wydarzeń – 8h

Seminarium (6 godz.)

Seminarium - 6h

Forma zaliczenia



Testy sprawdzające
wiedzę po każdym



Projekt grupowy

semestrze

Wykładowcy

Małgorzata Muzsik

Senior event manager agencji eventowej w Poznaniu z 16 letnim doświadczeniem i udokumentowanym sukcesem w organizowaniu udanych i niezapomnianych wydarzeń. Zarządza planowaniem i realizacją dużych imprez korporacyjnych w tym konferencji, gal, jubileuszy dla globalnych klientów różnych branż m.in. Amazon, Danfoss Poland, MAN Bus, Orlen, Rainbow, , Geberit, Carlsberg, HBO, PGNiG.

Współorganizator wielu imprez sportowych dla instytucji publicznych i eventów towarzyszących. Z dbałością o szczegóły i dużą pasją wyróżnia się planowaniu i realizacji projektów.

Absolwentka Akademii Wychowania Fizycznego z Poznaniu oraz Uniwersytetu Ekonomicznego, kierunku: techniki komunikacji i perswazji w biznesie. Ukończyła wiele szkoleń z obszaru marketingu, komunikacji, negocjacji, występów publicznych.

Karolina Antoniak

Head of events w sprawny.marketing, gdzie odpowiada za kluczowe kwestie związane z wszystkimi wydarzeniami, które są w portfolio sprawny.marketing.

Na swoim koncie ma kilkakrotną organizację konferencji I <3 Marketing, którą w okresie pandemii wspólnie z zespołem przeddefiniowała w zupełnie nowy format, z którego marka czerpie do dziś. Wdrażała eventy we współpracach z uznanymi w branży markami, takimi jak: Devstyle, Rocket Jobs, WiseGroup oraz magazyn Customer Experience Manager.

Zarówno prywatnie, jak i zawodowo kobieta orkiestra, wulkan energii, człowiek od zadań specjalnych i ktoś, kto z chaosu potrafi wyczarować prawdziwe merytoryczne COŚ. Absolwentka Uniwersytetu WSB Merito.

Tomasz Palak

Radca prawny, prelegent, autor artykułów na tomaszpalak.pl i w prasie. Siedmiokrotnie na podium konferencji I Love Marketing, występował również na Infoshare, TEDx i licznych innych wydarzeniach. Wykładowca Wyższej Szkoły Bankowej, Wyższej Szkoły Administracji i Biznesu, Wyższej Szkoły Ekonomii i Innowacji i Uczelni Techniczno-Handlowej. Ekspert proszony o wypowiedź przez podmioty zewnętrzne — m.in. Dzień Dobry TVN czy prawo.pl. Twórca książki "Internet a prawo - jak się nie potknąć?". Prywatnie gitarzysta.

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 torun a studentem zawierana jest w formie pisemnej.

Roksana Adamowska

Ma 11-letnie doświadczenie w kreowaniu, produkcji i koordynacji wydarzeń kulturalnych oraz biznesowych. Członkini zarządu fundacji Cukier Puder, działającej na rzecz kultury. Od 9 lat pracuje w agencji eventowej, gdzie zajmuje się planowaniem, organizacją i koordynacją różnorodnych wydarzeń biznesowych. Dzięki jej kreatywności i umiejętnościom tworzenia oryginalnych scenariuszy, każde wydarzenie staje się niepowtarzalnym doświadczeniem. Wykorzystuje innowacyjne technologie i nowatorskie pomysły, aby zapewnić wyjątkowość i atrakcyjność każdego projektu. Na swoim koncie ma wydarzenia związane z takimi markami jak Netto, Yes, Bridgestone, Millennium Bank, Zalando, Eurobank, DHL, Eurocash, Solaris, Medcover, Lisner oraz Chata Polska. Dodatkowo, pracowała przy różnych projektach kulturalnych min.: Short Waves Festival, Vivisesja czy Malta Festival. Jej wszechstronne doświadczenie i zaangażowanie sprawiają, że jest cenionym specjalistą w branży eventowej.

Sebastian Drobczyński

Ekspert ds. wizerunku i komunikacji kryzysowej Praktyk z ponad 20-letnim doświadczeniem w obszarze kreowania wizerunku osób, firm, podmiotów państwowych i samorządowych oraz zarządzania zasobami ludzkimi. Prowadzi skuteczne kampanie wizerunkowe, media relations, rozwiązuje sytuacje kryzysowe. Autor książek i artykułów. Twórca kampanii wizerunkowych, informacyjno-promocyjnych dla firm, partii politycznych i podmiotów samorządowych. Konsultant i ekspert zewnętrzny firm, organizacji, PES, instytucji samorządowych w obszarze tworzenia strategii wizerunkowych, rozwoju kapitału ludzkiego oraz rozwiązywania sytuacji kryzysowych. Doradca partii politycznych i polityków. Jako wykładowca akademicki i praktyk prowadzi zajęcia z uczestnikami studiów podyplomowych między innymi dla takich uczelni jak: Collegium Da Vinci (dawna: Wyższa Szkoła Nauk Humanistycznych i Dziennikarstwa w Poznaniu), SWPS Uniwersytet Humanistycznospołeczny, Uniwersytet WSB Merito, Uniwersytet Ekonomiczny w Poznaniu. Autor programu i kierownik merytoryczny Studiów Podyplomowych Kreowanie wizerunku na SWPS Uniwersytet Humanistycznospołeczny w Poznaniu. Komentator wydarzeń dla mediów, w tym między innymi: Polsat News, TVN24, TVP S.A., Onet, WirtualneMedia, WTK (Wielkopolska Telewizja Kablowa), Press.pl, Radio Poznań, Radio Szczecin, Halo Radio, Radio Zet, Radio RMF, Gazeta Pomorska, Gazeta Wyborcza, Głos Wielkopolski, Newsweek Polska, Press, Rzeczpospolita.

Karolina Łukaszewska - Kempa

Doświadczony teoretyk i praktyk marketingu, który ma na swoim koncie ponad 15 lat związanych zawodowo z tym obszarem. Ukończyła studia magisterskie na Uniwersytecie Gdańskim oraz studia podyplomowe w Wyższej Szkole Handlowej w Warszawie i Wyższej Szkole Bankowej. Jest założycielem agencji marketingowo-eventowej WOW-ME, mającej na swoim koncie współpracę zarówno z wieloma dużymi międzynarodowymi korporacjami, jak i małymi biznesami. Jej podejście do marketingu charakteryzuje się kompleksowością i indywidualnym podejściem do każdego klienta. Zawsze dba o dopasowanie oferty do unikalnych potrzeb i wymagań klienta oraz specyfiki rynku, co sprawia, że jej działania przynoszą oczekiwane efekty. Posiada również szczególne zamiłowanie do marketingu internetowego i

aktywnie śledzi najnowsze nowinki technologiczne, wykorzystując je aktywnie w swojej pracy.

Rafał Tabaczek

Trener/Coach/Mówca/Wykładowca/Praktyk NLP/Konsultant

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.

Ekspert w zakresie motywacji, negocjacji i wywierania wpływu. Praktyk z 23-letnim doświadczeniem w branżach: bankowość, ubezpieczenia, nieruchomości, elektrotechnika, motoryzacja, IT, FMCG, OZE. Posiada bogate doświadczenie w wystąpieniach publicznych i konferencjach głównie z obszaru motywacji dla szefów działów z w/w branż.

Przez wiele lat sprzedawał, doradzał i zarządzał w różnych firmach, dzięki temu jest wiarygodnym i przekonującym trenerem. Jako trener pracuje od przeszło 14 lat, w tym czasie w jego szkoleniach wzięło udział ponad 12 500 osób. To ponad 15 500 h szkoleniowych i przeszło 3000 h coachingowych. Wśród klientów między innymi: Alior Bank, PZU, LINK4, Konfederacja Lewiatan, Polwell, Puls Biznesu, PGE, Santander, Uniwersytet Merito Wyższa Szkoła Bankowa, Amplus, BE Media, Pełka 360, Ever Cleaning, Home Asset, Bonus Nieruchomości, Multinieruchomości, Collegium Da Vinci, Ekspert Systemy Informatyczne, Tchibo, ESTO, Emiwo, NTI Polska, e-klimatyzacje, LockOn, Axell Logistic, Apro Investment Developer, Quercus, Stanro, BTC, Unikadr, Hisert, MTC Counselling, DCC Grygorcewicz, Deer Spedycja, Sunday Polska, Xene Energie, Xene Biznes, Polkomtel, Praxeo, Rockwool, Dräger, w Punkt Nieruchomości i Finanse.

Prowadzi zajęcia na studiach podyplomowych na Uniwersytecie WSB Merito w Szczecinie, jak również MBA w Szczecińskiej WSB z zakresu motywacji, negocjacji i technik wywierania wpływu, w czym się specjalizuje.

Katarzyna Zdulska

Odpowiadała za założenia strategiczne i wdrożeniowe do kampanii w mediach offline i online. Sprawowała pieczę nad złożonymi budżetami. Ma doświadczenie w prowadzeniu działań reklamowych i PR, operacyjnym zarządzaniu narzędziami do komunikacji marketingowej, weryfikowaniu efektywności przedsięwzięć promocyjnych oraz organizacji eventów. Bliska jest jej ideologia tworzenia wartości dodanej w odpowiedzi na insighty i umacniania wizerunku przez akcje z zakresu społecznej odpowiedzialności biznesu. Jest wykładowcą na studiach wyższych z marketingu i strategii marketingowych.

Współpracowała z wieloma agencjami reklamowymi, kieruje projektami finansowanymi ze źródeł wewnętrznych i

zewnątrznych. Wielokrotnie kierowała kilku lub kilkunastoosobowym zespołem, z którym realizowała kompleksowe działania promocyjne i wizerunkowe, zawierające tworzenie kampanii do mediów tradycyjnych i internetowych, kreację treści graficznych i informacyjnych do narzędzi komunikacji z rozbudowanymi grupami odbiorców, eventy, czy też media relations i sponsoring. Planowała, wdrażała i rozliczała kampanie o zasięgu krajowym i międzynarodowym.

Od ponad 14 lat pracuje w obszarze marketingu, w tym od ponad 12 na stanowiskach kierowniczych. Uczestniczyła w tworzeniu i wdrażaniu strategii marketingowej dla Wyższej Szkoły Bankowej w Poznaniu obecnie Uniwersytet WSB Merito, który obecnie jest jedną z bardziej rozpoznawalnych marek w branży edukacji prywatnej. Wcześniej, pracując w branży motoryzacyjnej, miała okazję z sukcesem realizować lokalne działania marketingowe dla marek z segmentu premium oraz dla aut klasy średniej. Była również dziennikarzem muzycznym i prezenterem radiowym.

Krzysztof Zakrzewski

Trener, konsultant, facylitator.

Współpracuje z pracownikami różnych organizacji, klientami i studentami. Spotyka się z nimi w ramach działań szkoleniowo-rozwojowych. Posiada wieloletnie doświadczenie w handlu, które dostarcza mu kontekstu, wykorzystywanego przy projektowaniu i prowadzeniu warsztatów dla zróżnicowanych zespołów. Jako trener ustala cele rozwojowe i dobiera odpowiednie metody nauczania.

Autor kursu "Pozyskiwanie i budowanie lojalności klienta" na studiach online, z którego mogą korzystać studenci preferujący tryb nauki zdalnej.

Jego doświadczenie zawodowe obejmuje kilka kluczowych obszarów:

- Kompetencje managerskie: Warsztaty koncentrują się na tematach takich jak: skuteczny feedback, zarządzanie zespołem, budowanie silnych relacji oraz efektywne przeprowadzanie spotkań. Praktyczne doświadczenie w zarządzaniu dodaje wartości jego szkoleniom, pomagając uczestnikom w praktycznym zrozumieniu tych zagadnień.
- Sprzedaż: Dzięki bogatemu, ponad trzynastoletniemu doświadczeniu w dziedzinie sprzedaży, oferuje szkolenia, które pomagają sprzedawcom osiągać wybitne wyniki. W trakcie warsztatów wskazuje na praktyczne aspekty wykorzystania narzędzi i strategii sprzyjających sukcesowi w sprzedaży.
- Kompetencje miękkie: Koncentruje się na zagadnieniach takich jak produktywność osobista, twórcze rozwiązywanie problemów, komunikacja, zarządzanie konfliktami i inne aspekty kluczowe dla skutecznej pracy zespołowej.

Krystian jest również entuzjastą blended learningu. Lubi łączyć tradycyjne metody nauczania z nowoczesnymi narzędziami cyfrowymi, aby uczestnicy mogli osiągnąć optymalne wyniki.

W wolnych chwilach eksploruje rowerowe szlaki, literaturę i filmy science fiction. W szczególności te poruszające tematykę AI.

Marta Żurowska

Konsultantka biznesu | Trenerka PCM® (odkodowanie interakcji międzyludzkich) | Trenerka FRIS® (style myślenia) | Masterka RMP® (motywacja wewnętrzna) Autorka rozwojowych książek dla dzieci liderów. Od ponad 19 lat pracuje w biznesie, pełniła m.in. funkcję menedżerki ds. rozwoju kompetencji sieci sprzedaży w Santander Leasing SA. Tworzyła i wdrażała liczne projekty (m.in. modele kompetencyjne, programy wdrożenia nowych doradców leasingowych, e-learningi z zakresu wiedzy o leasingu, systemy sprawdzania wiedzy – ogólnopolskie testy wiedzy w sieci sprzedaży). Specjalizuje się w szkoleniach dla szefów oraz ich zespołów z zakresu komunikacji i współpracy. Prowadzi również treningi indywidualne dla liderów. Pomaga ludziom dobrze myśleć o sobie i tworzyć miejsca pracy, w których chce się chcieć. Prowadzi szkolenia dla menedżerów w obszarach Komunikacja. Zarządzanie. Relacje, m.in.:

Marka osobista lidera, delegowanie zadań, przywództwo sytuacyjne,

Informacja zwrotna, motywowanie, wdrażanie nowych pracowników;

Asertywność w biznesie;

Kalibruj moc zespołu wg PCM®

Samoświadomość leaderska wg PCM®

Efektywny zespół wg metodologii FRIS®;

Motywacja wewnętrzna (w tym wg metodologii RMP®);

Budowanie pewności siebie;

Działanie mimo obaw;

Komunikacja w biznesie;

Zarządzanie sobą w stresie, podnoszenie odporności mentalnej;

Efektywność osobista, w tym zarządzanie sobą w czasie.

Nagrywa podcast POLUBiam siebie Jeszcze Bardziej, gdzie zachęca do stawiania się w centrum swoich zainteresowań i myślenia o sobie dobrze, by załadować baterie życiowe na swoje ważne sprawy.

POLUB to akronim: Poznaj siebie, Odkryj i zrozum, Luzuj i akceptuj, Upodobaj się sobie, Bądź dla siebie łagodny/łagodna

www.martosfera.pl

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
237 zł ~~274 zł~~ zł
miesięcznie

Ceny dla kandydatów

Studia to inwestycja, która się zwraca

Na Uniwersytecie WSB Merito w Toruniu 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 zaowocują w biznesie. Wybierz studia podyplomowe na Uniwersytecie WSB Merito w Toruniu 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	4650 zł 5450 zł

	Rok nauki	Czesne
2 raty	1 rok	2325 zł 2725 zł

	Rok nauki	Czesne
10 rat	1 rok	465 zł 545 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 torun a studentem zawierana jest w formie pisemnej.

	Rok nauki	Czesne
12 rat	1 rok	388 zł 455 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 torun 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	4450 zł 5450 zł

	Rok nauki	Czesne
2 raty	1 rok	2225 zł 2725 zł

	Rok nauki	Czesne
10 rat	1 rok	445 zł 545 zł

	Rok nauki	Czesne
12 rat	1 rok	371 zł 455 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 torun a studentem zawierana jest w formie pisemnej.