

Event Manager

STUDIA PODYPLOMOWE

Sposób realizacji: Online

Obszar studiów: Kompetencje menedżerskie / Rozwój osobisty • Zarządzanie

Cechy: Od października • Polski • W partnerstwie

Miasto: Warszawa

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.



Dodatkowe informacje

Na studiach masz **możliwość uzyskania dodatkowego certyfikatu**. Po zrealizowaniu zajęć certyfikowanych (Kluczowe umiejętności negocjacyjne) możesz za dodatkową opłatą otrzymać **Certyfikat Franklin University**.

Warunki uzyskania certyfikatu:

- udział w zajęciach certyfikowanych,
- zaliczenie testu na koniec zajęć certyfikowanych*,
- dokonanie wpłaty**.

*Test rozwiązywany jest po zajęciach certyfikowanych. Wyniki testu zostaną przesłane drogą mailową.

**Opłatę za wystawienie certyfikatu przez amerykańską Uczelnię należy wpłacić na nr konta "Inne", który widnieje w Extranecie na indywidualnym koncie uczestnika.

Szczegółowe informacje przedstawi koordynator kierunku podczas spotkania organizacyjnego na pierwszym zjeździe.

5

bezpłatnych szkoleń

92%

uczestników poleca studia podyplomowe
Źródło: „Badanie satysfakcji ze studiów 2025”.

Certyfikat Franklin University

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

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.

Praktyczne studia

- Studia oparte na warsztatach, ćwiczeniach i case studies.
- Teoria ograniczona do minimum – liczą się realne umiejętności przydatne w codziennej pracy.
- Materiały dostępne online.

Program zajęć

9

Liczba miesięcy nauki

174

Liczba godzin zajęć

12

Liczba zjazdów

2

Liczba semestrów



Wprowadzenie (24 godz.)

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

Planowanie i organizacja wydarzeń (49 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 (5 godz.)
- Technika Eventowa (4 godz.)

Podstawy zarządzania projektem (36 godz.)

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

Promocja wydarzeń (18 godz.)

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

Prawo w eventach (10 godz.)

- Najważniejsze aspekty prawne organizacji wydarzeń (10 godz.)

Zajęcia praktyczne (14 godz.)

- Seminarium (8 godz.)
- Case Day (6 godz.)



Public Relations w przedsiębiorstwach 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.)

Forma zaliczenia

- Projekt i jego obrona - Uczestnictwo w przygotowaniu i realizacji wybranego przez siebie wydarzenia. Na zaliczenie przedstawia opis lub prezentację swojej roli, zadań i zdobytych kompetencji w trakcie praktyk.

Warunki przyjęcia na studia

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

- Oferujemy 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?

- Będziesz uczyć się **od praktyków i ekspertów**, poznając aktualne trendy, narzędzia i regulacje branżowe.
- Rozwiniesz kreatywność i zbudujesz sieć kontaktów z innymi **profesjonalistami z branży eventowej.**
- Wzmocnisz swoje kompetencje w zakresie **pracy projektowej, przywództwa i samoświadomości zawodowej.**
- 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.
- Rozwiniesz kreatywność i zbudujesz sieć kontaktów z innymi **profesjonalistami z branży eventowej.**
- Weźmiesz udział w module realizowanym z **Franklin University** i zyskasz możliwość zdobycia



amerykańskiego certyfikatu.

Ceny

Dla Kandydatów

1 rok

1 rata	5150 zł 6150 zł (1 x 5150 zł) Najniższa cena z ostatnich 30 dni: 6150zł
2 raty	2575 zł 3075 zł (2 x 2575 zł) Najniższa cena z ostatnich 30 dni: 3075zł
10 rat	515 zł 615 zł (10 x 515 zł) Najniższa cena z ostatnich 30 dni: 615zł
12 rat	471 zł 555 zł (12 x 471 zł) Najniższa cena z ostatnich 30 dni: 555zł

Dla naszych absolwentów

1 rok

1 rata	4750 zł 6150 zł (1 x 4750 zł) Najniższa cena z ostatnich 30 dni: 6150zł
2 raty	2375 zł 3075 zł (2 x 2375 zł) Najniższa cena z ostatnich 30 dni: 3075zł
10 rat	475 zł 615 zł (10 x 475 zł) Najniższa cena z ostatnich 30 dni: 615zł
12 rat	438 zł 555 zł (12 x 438 zł) Najniższa cena z ostatnich 30 dni: 555zł

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.