

Marketing i sprzedaż

- Kierunek - studia II stopnia

Hybrydowe OD PAŹDZIERNIKA Studia magisterskie

Co zyskujesz, studiując marketing i sprzedaż w WSB Merito?

Studia na tym kierunku możesz realizować w formie stacjonarnej lub niestacjonarnej.

W formie stacjonarnej z wykładowcą oraz koleżankami i kolegami z grupy spotykasz się w salach wykładowych, na zajęciach prowadzonych w ciągu tygodnia - zwyczajowo są to 3 lub 4 dni w tygodniu.

W formie niestacjonarnej z wykładowcą oraz koleżankami i kolegami z grupy spotykasz się w salach wykładowych, na zajęciach prowadzonych w weekendy, średnio co drugi weekend.

Studia na tym kierunku zrealizujesz w sposób hybrydowy:

- wykłady realizowane są **zdalnie przy użyciu aplikacji MS Teams,**
- ćwiczenia, konwersatoria i lektoraty **odbywają się w salach wykładowych.**

Studia na kierunku **Marketing i Sprzedaż II stopnia** umożliwiają uzupełnienie wiedzy marketingowej zdobytej na studiach pierwszego stopnia. Oferowane specjalności są zgodne z zapotrzebowaniem rynku pracy, a połączenie teorii

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 warszawa a studentem zawierana jest w formie pisemnej.

z praktyką biznesową pozwala na rozwijanie praktycznego podejścia i wykorzystanie zdobytej wiedzy w realnych sytuacjach zawodowych.

Studia II stopnia trwają **dwa lata** (4 semestry) i po ukończeniu ich **otrzymasz dyplom magistra**.

Na studiach **zdobędziesz wiedzę** z zakresu tworzenia i zarządzania innowacyjnymi produktami, wykorzystującymi bogate zasoby danych. **Poznasz nowoczesne metody** zarządzania zespołami marketingowymi, oparte na naukowych badaniach i praktycznych zastosowaniach. **Przeanalizujesz** profile współczesnych konsumentów, uwzględniając ich zmieniające się nawyki zakupowe w kontekście różnych kanałów dystrybucji i strategii marketingowych. Dzięki temu **rozwiniesz umiejętność** kreowania innowacyjnych produktów, opartych na obszernych danych biznesowych oraz zaawansowanych analizach.

Studia na tym kierunku nauczą cię także **skutecznego zarządzania interakcjami między marką a konsumentem**, umożliwiając tworzenie satysfakcjonujących doświadczeń dla klientów. **Otrzymasz solidne podstawy** do pracy w agencjach reklamowych, marketingowych i digitalowych, a także w dziale sprzedaży różnego rodzaju przedsiębiorstw. Dzięki praktycznym projektom i case studies będziesz mógł/a **rozwinąć umiejętności** niezbędne do skutecznego funkcjonowania na konkurencyjnym rynku pracy.

Na zajęciach **spotkasz doświadczonych praktyków z branży marketingu, sprzedaży i PR**. W trakcie licznych wykładów otwartych, spotkań z przedstawicielami firm partnerskich, webinarów będziesz mieć okazję zdobyć wiedzę i doświadczenie od ekspertów.

Część wykładów **odbywa się w języku angielskim**, co stanowi doskonałą okazję do sprawdzenia swojego poziomu znajomości języka oraz poszerzenia słownictwa związanego z branżą. Jest to **niezbędna kompetencja** dla osób planujących pracę w obszarze marketingu i sprzedaży, ponieważ umożliwia lepsze zrozumienie zagadnień oraz efektywną komunikację w międzynarodowym środowisku biznesowym.

Podczas zajęć **nauczysz się praktycznej obsługi nowoczesnych narzędzi marketingowych** – programów monitorujących działania w Internecie oraz poza nim, systemów zarządzania sprzedażą i relacjami z klientami, menedżerów reklam, programów do tworzenia grafik, biur prasowych off- i online i wielu innych. **Poznasz tajniki tworzenia interesującego contentu**.

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 warszawa a studentem zawierana jest w formie pisemnej.



Wizyty studyjne są integralną częścią naszego **praktycznego programu edukacyjnego**. Podczas wizyty studyjnej u partnera biznesowego będziesz miał niepowtarzalną okazję do poznania organizacji, wzbogacenia swojej teoretycznej wiedzy zdobytej na zajęciach o praktyczne doświadczenia. Udział w wizycie studyjnej może również stanowić doskonałą okazję dla Ciebie do nawiązania biznesowych relacji z potencjalnym pracodawcą.

[ZOBACZ WIĘCEJ](#)

Nasza oferta odpowiada na wyzwania współczesnego rynku pracy, **rozwijając kluczowe kompetencje przyszłości**. W trakcie zajęć **zdobędziesz praktyczne umiejętności**, takie jak współpraca w zespole, planowanie kariery zawodowej oraz rozwiązywanie problemów interdyscyplinarnych. Oferujemy możliwość zdobycia praktycznej wiedzy branżowej poprzez udział w **projektach semestralnych i międzykierunkowych**.

Jako student WSB Merito, masz dostęp do wsparcia **Biura Karier i Praktyk**, które pomoże Ci w tworzeniu CV oraz przygotowaniach do rozmów kwalifikacyjnych. Dodatkowo, uczestnicząc w bezpłatnych warsztatach, rozwijasz umiejętności interpersonalne, co ułatwi Ci start na rynku pracy.

Otrzymasz także dostęp do **JobTeasera**, portalu kariery i ofert pracy. To miejsce, gdzie pracodawcy szybko dodają oferty pracy i kontaktują się ze studentami. Ponadto, weźmiesz udział w **targach pracy WSB Merito JobPoint**, gdzie zapoznasz się z ofertą staży, praktyk i pracy w renomowanych firmach polskich i zagranicznych, będących naszymi partnerami biznesowymi.

[ZOBACZ WIĘCEJ](#)

Kierunek marketing i sprzedaż to idealny wybór dla osób, które chcą pracować w agencjach reklamowych, marketingowych, digitalowych i 360, a także w domach mediowych, jak również w szeroko pojętym sektorze sprzedażowym. Marketing i sprzedaż **to studia dla tych**, których cechuje duża kreatywność, wyobraźnia i otwartość na innych ludzi.

"

Nasz program to niezwykle fascynująca podróż w świat nowoczesnych rozwiązań marketingowo-sprzedażowych,

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 warszawa a studentem zawierana jest w formie pisemnej.

gdzie teoria przechodzi w praktykę. Co to oznacza dla Ciebie? Możliwość natychmiastowego wykorzystania zdobytej wiedzy w rzeczywistych sytuacjach biznesowych. Dołącz do nas, aby doświadczyć unikatowej edukacji, która otworzy Ci drzwi do świata biznesu!

"

Katarzyna Tatarkiewicz

opiekun kierunku Marketing i sprzedaż



Spotkania branżowe z ekspertami



Zajęcia prowadzone przez praktyków



Skuteczne i nowoczesne strategie marketingowe



Innowacyjne zarządzanie relacjami sprzedażowymi



Zawód pożądaný na rynku pracy

Zobacz specjalności na tym kierunku

Customer experience

Hybrydowe

od 578 zł ~~595 zł~~

Najniższa cena z ostatnich 30 dni:
578 zł

Grywalizacja w marketingu i sprzedaży

Hybrydowe

od 578 zł ~~595 zł~~

Najniższa cena z ostatnich 30 dni:
578 zł

Marketing w cyfrowej transformacji

Hybrydowe

od 578 zł ~~595 zł~~

Najniższa cena z ostatnich 30 dni:
578 zł

Sprzedaż w innowacyjnym przedsiębiorstwie

Hybrydowe

od 578 zł ~~595 zł~~

Najniższa cena z ostatnich 30 dni:
578 zł

od 578 zł ~~595 zł~~

Najniższa cena z ostatnich 30 dni:

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 warszawa a studentem zawierana jest w formie pisemnej.

Program studiów

Program studiów obejmuje przedmioty kierunkowe, realizowane przez wszystkich studentów oraz przedmioty specjalnościowe indywidualnie dobrane do poszczególnych specjalności, które możesz wybrać.

Przedmioty specjalnościowe

- Analiza trendów marketingowych
- Content marketing i storytelling
- E-commerce
- Innowacje w usługach
- Kampanie reklamowe
- Kreatywność w sprzedaży – design thinking
- Marketing mobilny
- Marketing relacyjny CRM i automatyzacja
- Merchandising
- Obsługa klienta – tworzenie relacji
- Planowanie i realizacja kampanii reklamowej
- Planowanie strategiczne w organizacji
- Public Relations w Internecie
- Social media marketing
- Społeczna odpowiedzialność biznesu
- Strategie komunikacji marki i zarządzanie marką
- Struktury i strategie w handlu
- Usługi internetowe
- Zarządzanie decyzjami konsumentów
- Zarządzanie innowacjami
-

Przedmioty kierunkowe

- Analiza rynku i konkurencji
- Badania marketingowe i statystyka
- BHP
- Global marketing
- Język obcy (angielski/niemiecki)
- Komunikacja interpersonalna
- Logistyka marketingowa
- Marketing B2B
- Metodyka pracy projektowej

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 warszawa a studentem zawierana jest w formie pisemnej.



- Mikroekonomia
- Negocjacje w biznesie
- Ochrona własności intelektualnej
- Public Relations
- Praktyka zawodowa
- Prawo handlowe
- Promocja w sprzedaży
- Przedsiębiorczość i rozwój biznesu
- Psychologia w marketingu
- Reklama i marketing online
- Socjologia biznesu
- Strategie sprzedaży i marki
- Techniki sprzedaży
- Trendy w marketingu
- Wyzwania rynku pracy
- Zachowania konsumentów
- Zarządzanie ceną i dystrybucją
- Zarządzanie organizacją
- Zarządzanie produktem
- Zarządzanie zespołem
- Zintegrowane komunikowanie marki

Wykładowcy

Katarzyna Tatarkiewicz

Wspiera managerów i całe przedsiębiorstwa w codziennych działaniach, aby skutecznie osiągały wyznaczone sobie cele. Rebranding, wsparcie marketingowe sprzedaży, proces zmiany, motywowania pracowników czy employer branding – to przykładowe pola działań, w których się specjalizuje. W trakcie pracy zawsze pokazuje omawiany proces z dwóch perspektyw – od strony indywidualnego człowieka oraz firmy.

Wspiera kadrę zarządczą także we wprowadzaniu programów wellbeingowych do struktur firmy, w elastycznej ich modyfikacji w celu osiągnięcia maksimum zysku z posiadanego kapitału ludzkiego z przełożeniem na finansowe wyniki firmy. Wskazuje managementowi kierunki wyjścia w problemach zarządczych związanych ze zmieniającymi się oczekiwaniami pracowników wobec zwierzchników i pracodawców. Doradza z dziedziny budowy wizerunku własnego, marek oraz przedsiębiorstw.

Ukończyła filologię polską na Uniwersytecie Warszawskim oraz studia podyplomowe z obszaru marketingu w Szkole Głównej Handlowej. Trenerka i autorka artykułów z tematyki biznesowej oraz psychologicznych aspektów zachodzących procesów na rynku pracy.

dr Artur Kwasek

Łowiczanie. Absolwent Szkoły Głównej Handlowej w Warszawie. W 2008 obronił doktorat z ekonomii w zakresie z nauk o zarządzaniu na Wydziale Organizacji i Zarządzania Politechniki Łódzkiej, pisząc dysertację na temat „Efektywnościowych modeli zarządzania w warunkach gospodarki opartej na wiedzy”.

Prace naukowo-dydaktyczną rozpoczął w roku 1994 w Wyższej Szkole Zarządzania / Polish Open University w Warszawie, gdzie przez 20 lat przeszedł wszystkie szczeble i stopnie kariery akademickiej, od asystenta do dziekana. Tu poznał: metodykę otwartego i aktywnego kształcenia (ang. open and active learning), konieczność łączenia nauki i praktyki biznesu, zajęcia warsztatowe, standardy naukowe i akademickie oparte na najlepszych światowych wzorcach, afiliację i walidację programów przez brytyjskie uniwersytety Thames Valley University i Oxford Brookes University.

Po włączeniu uczelni POU w struktury Grupy Uczelni VISTULA, kontynuował pracę zawodową na stanowisku badawczo - dydaktycznym w Instytucie Zarządzania, na Wydziale Biznesu i Stosunków Międzynarodowych, Akademii Finansów i Biznesu.

Od roku 2018 jest współorganizatorem i koordynatorem pierwszych w Polsce studiów doktoranckich dla menadżerów ochrony zdrowia realizowanych w ramach projektu NCBR (InterDoktorMen), na Wydziale Nauk o Zdrowiu Uniwersytetu Medycznego w Łodzi. Projekt ten realizowany jest pod kierownictwem prof. Michała Marcza. Prowadzi zajęcia dla UTH w Warszawie i WSB Merito w Warszawie. Prywatnie zajmuje się podróżami, nurkowaniem i sadzeniem lasów.

dr Dominik Sieradzki

Doktor w dyscyplinie ekonomia i finanse, menedżer kierunku finanse i rachunkowość, adiunkt w WSB Merito w Warszawie.

Absolwent informatyki i ekonometrii na Wydziale Zastosowań Informatyki i Matematyki Szkoły Głównej Gospodarstwa Wiejskiego w Warszawie oraz studiów licencjackich na kierunku matematyka na Wydziale Matematyczno-Przyrodniczym Uniwersytetu Kardynała Stefana Wyszyńskiego w Warszawie. Stopień doktora z ekonomii i finansów nadany w Instytucie Ekonomii i Finansów Szkoły Głównej Gospodarstwa Wiejskiego w Warszawie w 2021 roku. Prowadził zajęcia w Szkole Głównej Gospodarstwa Wiejskiego oraz na Warszawskim Uniwersytecie Medycznym, a od 2021 roku prowadzi zajęcia w WSB Merito w Warszawie.

Autor i współautor 10 publikacji naukowych. Brał aktywny udział w ponad 20 konferencjach naukowych-krajowych, międzynarodowych, zagranicznych oraz seminariach naukowych.

Oprócz działalności badawczo-dydaktycznej od 2012 roku pracuje w sektorze bankowym, od 2017 roku w obszarze modeli ryzyka.

dr Beata Mazurek-Kucharska

Doktor psychologii, Prodziekan ds. jakości kształcenia na Wydziale Przedsiębiorczości i Innowacji w Uniwersytecie WSB Merito Warszawa, członek Rady Akademickiej Uniwersytetu WSB Merito w Poznaniu, wykładowczyni i promotorka prac dyplomowych.

Absolwentka studiów magisterskich na kierunku Psychologia w Uniwersytecie im. Marii Curie-Skłodowskiej w Lublinie – specjalność: neuropsychologia. Doktorat z zakresu psychologii eksperymentalnej uzyskała w Katolickim Uniwersytecie Lubelskim.

Ma doświadczenie menedżerskie w strukturach akademickich oraz kompetencje menedżerskie i eksperckie zdobyte w licznych międzynarodowych i polskich projektach badawczych, biznesowych i społecznych, realizowanych m.in. na zlecenie Komisji Europejskiej, Solidarity Fund PL, Polskiej Agencji Rozwoju Przedsiębiorczości, administracji państwowej, instytucji rynku pracy.

Posiada ponad 25. letnie doświadczenie trenerskie; prowadzi m.in. szkolenia i treningi in-company dla kilku sektorów gospodarki, instytucji finansowych, przedsiębiorstw innowacyjnych.

Wykładowczyni, koordynatorka modułu Manageriala Skills oraz promotorka projektów końcowych na studiach MBA (University of Central Lancashire, Lubelska Szkoła Biznesu) oraz na studiach podyplomowych w Szkole Głównej Handlowej w Warszawie. Autorka ponad 80 publikacji naukowych.

Agnieszka Nowakowska - Twardowska

Praktyk Public Relations, medioznawca.

Od dwóch dekad związana z branżą doradztwa komunikacyjnego. Prowadziła projekty z zakresu komunikacji korporacyjnej, CSR oraz PR produktowego dla kilkudziesięciu marek.

Absolwentka Wydziału Dziennikarstwa i Nauk Politycznych Uniwersytetu Warszawskiego, specjalność Marketing Medialny i PR. Doktorantka Wydziału Dziennikarstwa i Bibliologii Uniwersytetu Warszawskiego.

Inicjator i opiekun koła naukowego dla Studentów Uniwersytetu WSB Merito Warszawa – Koło Naukowe Rozwoju Liderów Biznesu.

Dorota Szczakowska

Odbyła studia doktoranckie w Szkole Głównej Handlowej w Warszawie, w dziedzinie: nauki ekonomiczne, w

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 warszawa a studentem zawierana jest w formie pisemnej.

dyscyplinie: nauki o zarządzaniu. Obecnie jest w trakcie badań i pisanie pracy doktorskiej w katedrze Logistyki.

Jest praktykiem specjalizującym się w optymalizacji łańcuchów dostaw oraz w reengineeringu procesów logistycznych. Interesuje się zarządzaniem projektami na styku łańcucha dostaw oraz IT. Posiada międzynarodowe doświadczenie w zarządzaniu łańcuchem dostaw w firmach produkcyjnych. W ostatnich latach odpowiadała za dział rozwoju aplikacji Logistycznych w Jeronimo Martins Polska (Biedronka). Obecnie zarządza działem rozwoju Logistyki w Empiku.

Małgorzata Wójcik

Skuteczny, ceniony menedżer, praktyk biznesu, doświadczona konsultantka i trenerka, z ponad 25-letnią praktyką zawodową. Pasjonatka strategicznego zarządzania kapitałem ludzkim, z nieustająco uzupełnianą wiedzą i praktyką w zarządzaniu każdym aspektem cyklu życia pracownika w organizacji. Doświadczenie zdobywane w złożonych międzynarodowych strukturach w branżach: farmaceutycznej, FMCG, bankowości i finansach, telekomunikacyjnej. Organizacjach globalnych, zatrudniających do 3.500 pracowników oraz firmach polskich, w tym opartych o strukturę właścicielską.

Certyfikowany coach, mentor, facylitator, mediator spraw pracowniczych, rekruter, asesor (AC/DC).

Trener kompetencji miękkich i występów publicznych. Wykładowca akademicki.

Mistrzyni Polski Przemówień Publicznych z roku 2018, tytuł nadawany przez organizację Toastmasters International.

Talenty Gallupa: Achiever, Maximizer, Strategic, Relator, Learner.

dr Zdzisław Zasada

Stopień naukowy: Doktor nauk ekonomicznych 1986 Szkoła Główna Planowania i Statystyki /Szkoła Główna Handlowa/

Doświadczenie i dorobek dydaktyczny: Praca dydaktyczna w szkolnictwie wyższym Od 1977 roku tylko i wyłącznie w obszarze ekonomii i nauk pokrewnych.

Prowadzone przedmioty: Ekonomia menedżerska, Mikroekonomia, Makroekonomia, Ekonomia międzynarodowa, Gospodarowanie nieruchomościami

Grupy dyplomantów: Studia magisterskie i licencjackie

Rafał Pierzchlewicz

Praktyk biznesu w obszarach finansów, operacji i sprzedaży z międzynarodowym doświadczeniem na stanowiskach zarządczych, jest absolwentem Politechniki Warszawskiej oraz pierwszego rocznika Szkoły Biznesu Politechniki Warszawskiej. Od wielu lat doświadczeniem swoim wspiera rodzime przedsiębiorstwa w podnoszeniu ich efektywności operacyjnej i finansowej. Doświadczenie zawodowe zdobywał w działach finansowych firmy Ford Motor Company, w Polsce jako Dyrektor Finansowy, oraz w europejskich centralach firmy w Niemczech i Anglii. W Polsce odpowiadał między innymi za sprzedaż samochodów marki Ford oraz za politykę cenową w latach 1999 i 2000. W Niemczech nadzorował finanse i marketing w norweskim startupie wdrażającym samochody elektryczne TH!NKcity. W Anglii, w

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 warszawa a studentem zawierana jest w formie pisemnej.

latach 1995-1996 brał udział w pracach zespołu projektowego samochodu marki Ford Focus, który został samochodem roku w Europie (1999) i Stanach Zjednoczonych (2000). Następnie od 2003 roku brał udział w strategicznych projektach Forda związanych z zakupem zakładów produkcyjnych i pozyskiwaniem partnerów zewnętrznych do wspólnych inwestycji w Polsce i Rumunii. Po powrocie do Polski w 2008 roku przez 8 lat związany był z rynkiem funduszy inwestycyjnych i ubezpieczeniowych ING, a następnie Nationale Nederlanden, gdzie nadzorował międzynarodowe zespoły w 7 krajach Europy Wschodniej i Środkowej w obszarach zarządzania aktywami finansowymi. Wieloletni przedsiębiorca i współzałożyciel funduszu venture capital, zasiadający w zarządach i radach nadzorczych spółek, doradca zespołom startupowym w pozyskiwaniu funduszy od inwestorów prywatnych.

dr Edyta Łyszkowska

Medioznawca, rzecznik prasowy instytutu badawczego AGB Nielsen Media Research zajmującego się elektronicznym pomiarem widowni telewizyjnej. Realizowała projekty, których rezultatem były między innymi publikacje raportów telewizyjnych 2002–2008 czy moda na reality show w telewizji. Jest autorką wielu artykułów eksperckich w prasie branżowej dotyczących telewizji, programów telewizyjnych, kanałów tematycznych. Jej zainteresowania naukowe dotyczą problematyki tożsamości, płci i rodzaju, wpływu telewizji na człowieka, pedagogiki mediów, psychologii rozwoju i socjologii. Wyniki swoich badań prezentowała na licznych konferencjach krajowych. W swej karierze zawodowej była związana między innymi z międzynarodową firmą konsultingową Ernst & Young i magazynem kobiecym „Twój Styl”.

Prof. dr hab. Jerzy Bogdanienko

Specjalizuje się w teorii zarządzania i organizacji, zarządzaniu innowacjami oraz zarządzaniu środowiskowym. Należy do pierwszych polskich ekonomistów, którzy już w latach 80. badali odnawialne źródła energii. Analizował także ekonomiczne aspekty transformacji energetyki, wykorzystanie innowacji do wspierania zrównoważonego rozwoju oraz społeczną odpowiedzialność biznesu.

Partnerzy kierunku



Zasady rekrutacji

Studentem studiów II stopnia na kierunku **Marketing i sprzedaż** możesz zostać po ukończeniu studiów I stopnia (licencjackie, inżynierskie) lub jednolitych studiów magisterskich. O przyjęciu na studia decyduje kolejność zgłoszeń oraz złożenie kompletu dokumentów i spełnienie wymogów wynikających z zasad rekrutacji.

Poznaj zasady rekrutacji i zapisz się na studia w 5 prostych krokach.

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 warszawa a studentem zawierana jest w formie pisemnej.

Ceny dla kandydatów

Czesne równe

Wybierając ten system płatności cena katalogowa przez cały okres studiów będzie taka sama. Jeśli korzystasz z promocji to przysługującą Ci zniżkę rozliczamy w toku studiów.

Czesne stopniowane

Płacisz niższe raty na pierwszym roku. W ciągu następnych lat opłata stopniowo wzrasta. Jeśli korzystasz z promocji to przysługującą Ci zniżkę rozliczamy w toku studiów.

Elastyczny system opłat

Sam decydujesz, w ilu ratach będziesz opłacać czesne (1, 2, 10 czy w 12). Pozwoli Ci to efektywniej zarządzać swoim budżetem. Zwróć uwagę jednak, że na II roku studiów magisterskich, płatność możliwa jest do rozłożenia na maksymalnie 10 rat.

Stypendia i dodatkowe zniżki

Pamiętaj także, że w WSB Merito możesz ubiegać się zarówno o takie same stypendia, jakie otrzymują studenci uczelni publicznych, jak również unikalne dla studentów WSB Merito, które fundujemy ze środków własnych uniwersytetu. To sposób na realne obniżenie czesnego.

SPRAWDŹ, Z JAKICH STYPENDIÓW I ZNIŻEK MOŻESZ SKORZYSTAĆ

Stacjonarne - Gwarantowane czesne stopniowane

	Rok nauki	Czesne
1 rata	1 rok	6400 zł 6600-zł
	2 rok	8900 zł 9100-zł

	Rok nauki	Czesne
2 raty	1 rok	3300 zł 3400-zł
	2 rok	4585 zł 4685-zł

	Rok nauki	Czesne
10 rat	1 rok	680 zł 700-zł
	2 rok	945 zł 965-zł

	Rok nauki	Czesne
12 rat	1 rok	578 zł 595-zł
	2 rok	945 zł 965-zł (10 rat)

Stacjonarne - Gwarantowane czesne stałe

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



1 rata	1 rok	7400 zł 7600-zł
	2 rok	7400 zł 7600-zł

	Rok nauki	Czesne
2 raty	1 rok	3815 zł 3915-zł
	2 rok	3815 zł 3915-zł

	Rok nauki	Czesne
10 rat	1 rok	785 zł 805-zł
	2 rok	785 zł 805-zł

	Rok nauki	Czesne
12 rat	1 rok	668 zł 685-zł
	2 rok	785 zł 805-zł (10 rat)

Niestacjonarne - Gwarantowane czesne stopniowane

	Rok nauki	Czesne
1 rata	1 rok	6400 zł 6600-zł
	2 rok	8900 zł 9100-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 warszawa a studentem zawierana jest w formie pisemnej.



	Rok nauki	Czesne
2 raty	1 rok	3300 zł 3400-zł
	2 rok	4585 zł 4685-zł

	Rok nauki	Czesne
10 rat	1 rok	680 zł 700-zł
	2 rok	945 zł 965-zł

	Rok nauki	Czesne
12 rat	1 rok	578 zł 595-zł
	2 rok	945 zł 965-zł (10 rat)

Niestacjonarne - Gwarantowane czesne stałe

	Rok nauki	Czesne
1 rata	1 rok	7400 zł 7600-zł
	2 rok	7400 zł 7600-zł

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



2 raty	1 rok	3815 zł 3915 zł
	2 rok	3815 zł 3915 zł

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

10 rat	1 rok	785 zł 805 zł
	2 rok	785 zł 805 zł

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

12 rat	1 rok	668 zł 685 zł
	2 rok	785 zł 805 zł (10 rat)

Ceny dla absolwentów WSB i WSB Merito

Czesne równe

Wybierając ten system płatności cena katalogowa przez cały okres studiów będzie taka sama. Jeśli korzystasz z promocji to przysługującą Ci zniżkę rozliczamy w toku studiów.

Czesne stopniowane

Płacisz niższe raty na pierwszym roku. W ciągu następnych lat opłata stopniowo wzrasta. Jeśli korzystasz z promocji to przysługującą Ci zniżkę rozliczamy w toku studiów.

Elastyczny system opłat

Sam decydujesz, w ilu ratach będziesz opłacać czesne (1, 2, 10 czy w 12). Pozwoli Ci to efektywniej zarządzać swoim budżetem. Zwróć uwagę jednak, że na II roku studiów magisterskich, płatność możliwa jest do rozłożenia na maksymalnie 10 rat.

Stypendia i dodatkowe zniżki

Pamiętaj także, że w WSB Merito możesz ubiegać się zarówno o takie same stypendia, jakie otrzymują studenci uczelni publicznych, jak również unikalne dla studentów WSB Merito, które fundujemy ze środków własnych uczelni. To sposób na realne obniżenie czesnego.

[Sprawdź, z jakich stypendiów i dodatkowych zniżek możesz skorzystać.](#)

Stacjonarne - Gwarantowane czesne stopniowane

	Rok nauki	Czesne
1 rata	1 rok	6150 zł 6600-zł
	2 rok	8650 zł 9100-zł

	Rok nauki	Czesne
2 raty	1 rok	3175 zł 3400-zł
	2 rok	4460 zł 4685-zł

	Rok nauki	Czesne
10 rat	1 rok	655 zł 700-zł
	2 rok	920 zł 965-zł

	Rok nauki	Czesne
12 rat	1 rok	557 zł 595-zł
	2 rok	920 zł 965-zł (10 rat)

Stacjonarne - Gwarantowane czesne stałe

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



1 rata	1 rok	7150 zł 7600 zł
	2 rok	7150 zł 7600 zł

	Rok nauki	Czesne
2 raty	1 rok	3690 zł 3915 zł
	2 rok	3690 zł 3915 zł

	Rok nauki	Czesne
10 rat	1 rok	760 zł 805 zł
	2 rok	760 zł 805 zł

	Rok nauki	Czesne
12 rat	1 rok	647 zł 685 zł
	2 rok	760 zł 805 zł (10 rat)

Niestacjonarne - Gwarantowane czesne stopniowane

	Rok nauki	Czesne
1 rata	1 rok	6150 zł 6600 zł
	2 rok	8650 zł 9100 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 warszawa a studentem zawierana jest w formie pisemnej.



	Rok nauki	Czesne
2 raty	1 rok	3175 zł 3400 zł
	2 rok	4460 zł 4685 zł

	Rok nauki	Czesne
10 rat	1 rok	655 zł 700 zł
	2 rok	920 zł 965 zł

	Rok nauki	Czesne
12 rat	1 rok	557 zł 595 zł
	2 rok	920 zł 965 zł (10 rat)

Niestacjonarne - Gwarantowane czesne stałe

	Rok nauki	Czesne
1 rata	1 rok	7150 zł 7600 zł
	2 rok	7150 zł 7600 zł

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



2 raty	1 rok	3690 zł 3915 zł
	2 rok	3690 zł 3915 zł

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

10 rat	1 rok	760 zł 895 zł
	2 rok	760 zł 895 zł

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

12 rat	1 rok	647 zł 685 zł
	2 rok	760 zł 895 zł (10 rat)

Ceny dla kandydatów z zagranicy

Czesne równe

Wybierając ten system płatności cena katalogowa przez cały okres studiów będzie taka sama. Jeśli korzystasz z promocji to przysługującą Ci zniżkę rozliczamy w toku studiów.

Stacjonarne - Gwarantowane czesne stałe

	Rok nauki	Czesne
1 rata	1 rok	7400 zł 7600-zł
	2 rok	7400 zł 7600-zł

	Rok nauki	Czesne
2 raty	1 rok	3815 zł 3915-zł
	2 rok	3815 zł 3915-zł

	Rok nauki	Czesne
10 rat	1 rok	785 zł 805-zł
	2 rok	785 zł 805-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 warszawa a studentem zawierana jest w formie pisemnej.



12 rat	1 rok	668 zł 685-zł
	2 rok	785 zł 805-zł (10 rat)

Niestacjonarne - Gwarantowane czesne stałe

	Rok nauki	Czesne
1 rata	1 rok	7400 zł 7600-zł
	2 rok	7400 zł 7600-zł

	Rok nauki	Czesne
2 raty	1 rok	3815 zł 3915-zł
	2 rok	3815 zł 3915-zł

	Rok nauki	Czesne
10 rat	1 rok	785 zł 805-zł
	2 rok	785 zł 805-zł

	Rok nauki	Czesne
12 rat	1 rok	668 zł 685-zł
	2 rok	785 zł 805-zł (10 rat)

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 warszawa a studentem zawierana jest w formie pisemnej.