

Mikrobiznes

- Kierunek - studia I stopnia

Hybrydowe **OD PAŹDZIERNIKA** Studia licencjackie

Co zyskujesz, studiując mikrobiznes na Uniwersytecie WSB Merito?

Studia na tym kierunku możesz realizować w formie niestacjonarnej.

Twój plan zajęć będzie zorganizowany w weekendowe zjazdy (i niektóre poniedziałki lub piątki po 17:30 – zajęcia online) zgodnie z harmonogramem zjazdów na dany rok akademicki (dostępny w Extranecie), średnio raz na dwa tygodnie.

Studia na tym kierunku zrealizujesz w sposób hybrydowy - studia realizowane w formie niestacjonarnej. Nową wiedzę i umiejętności zdobywasz zarówno na zajęciach odbywających się online, jak i tych w murach uczelni. Jak wygląda taki hybrydowy układ zajęć? Przykładowo, w sobotę uczysz się online z domu, a na uczelnię przyjeżdżasz w niedzielę. Dopuszczalne są zdalne zajęcia synchroniczne w piątki lub poniedziałki po południu (wybrane zajęcia i seminaria).

Zyskujesz poczucie pełnej niezależności. Prowadząc własną firmę możesz samodzielnie podejmować wszystkie decyzje bez konieczności pytania przełożonego o zgodę. Jeśli chcesz skorzystać z usług zewnętrznych np. konsultacji, doradztwa czy outsourcingu będzie to w pełni Twoja decyzja. Zdobycie kompleksowej wiedzy i umiejętności, które pozwolą Ci zaplanować, uruchomić i skutecznie zarządzać własnym biznesem. Jeśli pierwsze kroki masz już za sobą, to kompleksowo pomożemy Ci w dalszym rozwoju biznesu.

W roli wykładowców spotykasz wielu praktyków biznesowych, którzy poza treściami merytorycznymi podzielą się z Tobą swoim doświadczeniem praktycznym. Wśród nich spotkasz właścicieli mikro i małych firm, założycieli start-upów, trenerów biznesu i specjalistów ds. marketingu.

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 wrocław a studentem zawierana jest w formie pisemnej.

Bierzesz aktywny udział w grach biznesowych, które pozwolą sprawdzić zdobytą wiedzę w praktyce. Jako właściciel firmy będziesz podejmował wszystkie strategiczne decyzje dotyczące funkcjonowania swojego biznesu m.in. planowania oferty, zarządzania personelem, pozyskiwania niezbędnych zasobów od dostawców oraz planowania działań marketingowych. W trakcie kolejnych rund przeanalizujesz uzyskane wyniki oraz zoptymalizujesz strategię funkcjonowania swojej firmy.

Zdobywasz szeroką wiedzę z zakresu nowoczesnych form marketingu. Poznajesz skuteczne sposoby prowadzenia działań w Internecie, dzięki czemu Twoja firma będzie mogła działać globalnie. Identyfikujesz aktualne trendy. Zapoznasz się z praktyczną obsługą profesjonalnych narzędzi online.

"

Studia łączę z pracą. Dzięki nauce w WSB mogę łączyć zainteresowania, pracę i studia jednocześnie. Uczelnia zapewnia dużo możliwości do rozwoju poprzez szkolenia czy warsztaty organizowane w jej murach. Mimo, że jest to uczelnia niepubliczna, można starać się o wiele stypendiów.

"

Klaudia Dardas

Absolwentka WSB (obecnie Uniwersytetu WSB Merito)

"

W moich studiach lubię przede wszystkim to, że studiuje to czym się interesuję. Studia dostarczają mi zarówno wiedzę, jak i praktykę, umiejętności, które będę mogła wykorzystać w pracy. Często projekty wykonujemy w grupach, wiążą się one również z wystąpieniami publicznymi, co bardzo mnie cieszy - lubię przemawiać na forum, a ta umiejętność przyda mi się, niezależnie od tego, gdzie będę pracować. Wykładowcy przekazują nam praktyczną wiedzę z własnych doświadczeń, z własnej pracy. Są bardzo pomocni, można ich liczyć oraz kontaktować się zarówno "na żywo" jak i online.

"

Kornelia Wilk

Studentka Uniwersytetu WSB Merito we Wrocławiu



specjalistyczne
oprogramowanie
Adobe, Google oraz
pakiet Microsoft 365



udział w grach
biznesowych



wsparcie w zakresie
tworzenia i
zarządzania firmą

Czego nauczysz się w trakcie studiów?

Będziesz wiedział, jak obsługiwać profesjonalne oprogramowanie graficzne marki Adobe oraz skuteczne i szybkie narzędzia działające w środowisku online.

Poznasz narzędzia statystyczne, które pozwolą Ci skutecznie podejmować decyzje biznesowe.

Nauczysz się podstawowych zasad rachunkowości i prowadzenia dokumentacji finansowej przedsiębiorstwa.

Poznasz techniki negocjacyjne, które wykorzystasz w kontaktach ze swoimi kontrahentami.

Poznasz zróżnicowane metody zarządzania, w tym zarządzanie projektami.

Zdobędziesz umiejętność efektywnej pracy zdalnej z wykorzystaniem dedykowanych aplikacji.

Rozwiniesz znajomość języka obcego będąc gotowym do prowadzenia działalności na rynku międzynarodowym.

W trakcie gier biznesowych nauczysz się praktycznie wykorzystywać zdobytą wiedzę i umiejętności prowadząc wirtualne przedsiębiorstwo.

Zobacz specjalności na tym kierunku

Budowanie marki osobistej w Internecie

Hybrydowe

od 463 zł 530-zł

**Najniższa cena
z ostatnich 30
dni: 463 zł**

Freelancer w e-commerce

Hybrydowe

od 463 zł 530-zł

**Najniższa cena
z ostatnich 30
dni: 463 zł**

Program studiów

Program studiów obejmuje m.in.:

narzędzia marketingu i promocji w małej firmie,

warsztaty kwalifikacji menedżerskich,

wykorzystanie narzędzi statystycznych w prowadzeniu biznesu.

Przedmioty kształcenia ogólnego:

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 wrocław a studentem zawierana jest w formie pisemnej.

BHP

Etyka

Język obcy 1

Język obcy 2

Metody efektywnego uczenia się

Microsoft 365

Podstawy ekonomii

Podstawy komunikacji społecznej

Podstawy prawa cywilnego i gospodarczego

Praca zespołowa z wykorzystaniem narzędzi IT

Różnice kulturowe

Socjologia

Wprowadzenie do projektu kierunkowego

Wykład do wyboru w języku obcym

Zrównoważony rozwój

Przedmioty kształcenia kierunkowego:

Analiza ekonomiczno-finansowa

Biznesplan

Finansowanie działalności

Gra biznesowa

Narzędzia marketingu i promocji w małej firmie

Negocjacje

Podjmowanie działalności gospodarczej

Podstawy rachunkowości i dokumentacja finansowa

Praktyka zawodowa 1

Praktyka zawodowa 2

Projekt kierunkowy 1

Projekt kierunkowy 2

Psychologia marketingu i sprzedaży

Warsztaty kwalifikacji menedżerskich

Wykorzystanie narzędzi statystycznych w prowadzeniu biznesu

Zarządzanie projektem

Wykładowcy

Łukasz Gontarski

Menedżer kierunku mikrobiznes na Uniwersytecie WSB Merito we Wrocławiu, wykładowca akademicki, mikroprzedsiębiorca. Posiada wieloletnie doświadczenie w branży marketingowej, specjalizując się w strategiach rozwoju dla małych przedsiębiorstw. Jako ekspert w dziedzinie marketingu internetowego i projektowania graficznego, dzieli się swoją wiedzą i praktycznymi umiejętnościami z przyszłymi specjalistami, prowadząc zajęcia z zakresu projektowania identyfikacji wizualnej, prototypowania stron internetowych oraz wykorzystania mediów społecznościowych w biznesie. Jego podejście do nauczania charakteryzuje się praktycznym zastosowaniem teorii, co

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 wrocław a studentem zawierana jest w formie pisemnej.

przekłada się na wysoką skuteczność w przygotowaniu studentów do realiów rynkowych. Jako pasjonat UX kładzie szczególny nacisk na projektowanie z myślą o użytkowniku, co znajduje odzwierciedlenie w jego metodyce pracy oraz prowadzonych projektach. Jego filozofia zawodowa opiera się na przekonaniu, że kluczem do sukcesu jest zrozumienie i spełnienie oczekiwań klienta, co osiąga poprzez ciągłe badania i testowanie rozwiązań.

Renata Dasek

Właścicielka firmy Akademia Biznesu VORMA Renata Dasek specjalizującej się we wspieraniu przedsiębiorstw w działaniach e-commerce (usługa zewnętrznego e-commerce menadżera, SEO, SEM, działania social media, opracowanie modelu biznesowego i biznes planu, wdrożenia sklepów internetowych, copywriting).

Doświadczenie zdobywała jako dyrektor handlowy w Mercus Logistyka sp. z o.o. (spółka z Grupy Kaptiałowej KGHM Polska Miedź S.A.) zarządzający detaliczną i hurtową siecią handlową w branży meblowej i budowlanej. Prowadziła projekty związane z digitalizacją spółki, wdrożeniem platform e-commerce B2B i B2C.

Obecnie jako ekspert branży meblowej i e-commerce realizuje wiele projektów wdrożeniowych i optymalizacyjnych, opartych o różnorodne platformy i narzędzia e-commerce.

Jako wykładowca Uniwersytetu WSB Merito we Wrocławiu prowadzi zajęcia z obszaru e-commerce.

Dawid Tymiński

CEO & founder działającego od 2012 roku projektu influencerskiego z zakresu męskiej mody i stylu życia Dandycore. W ramach dekady działań zrealizował kilkadziesiąt współprac komercyjnych z największymi markami polskimi i zagranicznymi, wydał dwie książki: „Męska szafa – Instrukcja Obsługi” oraz „Męska Szafa na Cztery Pory Roku”, które do tej pory sprzedały się w ponad 4500 egzemplarzy. Z sukcesem zrealizował 2 projekty crowdfundingowe pozyskując 150% zakładanych środków.

Posiada doświadczenie w planowaniu strategicznych kampanii contentowych, wizerunkowych i marketingowych z wykorzystaniem social mediów oraz innych kanałów dotarcia, zarządzaniu zespołem projektowym, logistyką przedsięwzięć i procesów, organizacji projektów crowdfundingowych, organizacji eventów promocyjnych.

Arkadiusz Morawski

Posiada ponad 11 lat doświadczenia w różnych projektach marketingowych, zarówno po stronie klienta jak i po stronie różnych agencji marketingowych. Działał m.in. w obszarach public relations, social media, performance marketing, growth marketing. Przez kilka lat prowadził również swoją agencję.

Obecnie zajmuje stanowisko Head of Performance we wrocławskiej agencji marketingowej Neon Shake.

Jako wykładowca Uniwersytetu WSB Merito we Wrocławiu prowadzi zajęcia nt. marketingu internetowego i mobilnego.

Dorota Jeżewska

Marketerka z zamiłowaniem. Zwolenniczka full-stack marketingu. Od 2008 roku opracowuje i z powodzeniem wdraża strategię marketingową. Pracowała w agencjach interaktywnych obsługując Niveę, Grupę Energa czy Instytut Wzornictwa Przemysłowego. Przez ponad 6 lat związana była z branżą automotive. Efekty jej pracy docenił m.in. miesięcznik Dealer plasując prowadzone przez nią działania na 2. miejscu w rankingu „Internetowy Dealer Roku 2023” oraz 3. miejscu w zestawieniu „Dealerzy Internetowi na Facebooku 2023”. Jej marketingowe kwalifikacje potwierdza certyfikat DIMAQ Professional. Obecnie realizuje się w marketingu B2B kładąc nacisk na efektywność energetyczną oraz zeroemisyjność przedsiębiorstw na całym świecie.

Jędrzej Czajka

Od ponad 15 lat związany ze sprzedażą i marketingiem B2B. Pracował w agencji brandingowej, w dziale marketingu firmy produkcyjnej oraz z branży zaopatrzenia przemysłu. Wydawca anglojęzycznej gazety Waiting Room. Nauczyciel akademicki na Uniwersytecie Ekonomicznym i Uniwersytecie WSB Merito we Wrocławiu. Trener marketingu i sprzedaży, zarządzania marką, obsługi klienta. Współpracował m. in. z Regionalnym Centrum Wspierania Inicjatyw Pozarządowych, Fundacją Da radę, fundacją Helios i stowarzyszeniem Absolwenci na Walizkach. Pasjonat content marketingu, employer branding oraz wzmacniania kompetencji w organizacji.

mgr inż. Piotr Pokrzywa

Ekspert w dziedzinie analityki internetowej oraz SEO. Na co dzień pracuje w agencji marketingowej we Wrocławiu, prowadząc projekty z zakresu pozycjonowania oraz optymalizacji konwersji. Absolwent Politechniki Wrocławskiej na kierunku Zarządzanie i Marketing oraz studiów podyplomowych z zakresu Aplikacje Internetowe i Mobilne na Uniwersytecie WSB Merito w Poznaniu. Prowadzone zajęcia charakteryzują się podejściem: minimum teorii, maksimum praktyki. W trakcie zajęć wprowadzane są projekty praktyczne, którymi na co dzień zajmuje się w firmie. Posiada również doświadczenie w prowadzeniu szkoleń oraz webinarów z zakresu szeroko pojętego marketingu internetowego.

Aleksander Zuchowski

Właściciel agencji content marketingowej TIME4PROGRESS świadczącej usługi dla różnych branż, w tym Pharma, Medical i Lab. Wydawca i redaktor naczelny czasopism branżowych Czas na Farmację i LIFE SCIENCE, media partner wydarzeń branżowych w Polsce. Profesjonalnie tworzy content i prowadzi profile w social mediach. Realizuje szkolenia z zakresu content marketingu & video, social mediów, e-commerce, influencer marketingu, marketingu produktów kosmetycznych, opracowywania biznesplanów, pisania projektów i zarządzania projektami. Trener biznesu, wykładowca na studiach pierwszego, drugiego stopnia i podyplomowych.

dr Joanna Wieprow

Doktor nauk ekonomicznych, pracownik badawczo-dydaktyczny na Uniwersytecie WSB Merito we Wrocławiu. Menedżer kierunku ekonomia na studiach magisterskich, trener biznesu, specjalista z zakresu zarządzania finansami, inwestycji alternatywnych oraz analizy finansowej. Wykładowca akademicki z wieloletnim doświadczeniem. Autorka licznych publikacji naukowych w dyscyplinie ekonomii i finansów, w tym monografii dotyczących podejmowania decyzji finansowych.



Dr Joanna Wieprow jest również ekspertem WSB Merito w mediach. Wywiady i komentarze medialne przez nią udzielane dostępne są w Centrum Prasowym WSB.



Ciekawe artykuły dr Joanny Wieprow poświęcone tematyce ekonomii i finansów przeczytasz na blogu Uczelni WSB Merito Okiem Praktyków.

dr Rafał Tyszkiewicz

Autor wielu publikacji naukowych z zakresu zarządzania, koncentruje się na nowoczesnych metodach i technikach zarządzania, z uwzględnieniem zarządzania relacjami z dostawcami oraz klientami. Promotor ponad 130 prac magisterskich i licencjackich. Członek kolegium redakcyjnego magazynu Audyt i Zarządzanie, a także członek Towarzystwa Naukowego Organizacji i Kierownictwa (TNOiK). Posiada ponad 20 lat doświadczeń menedżerskich w działalności biznesowej oraz doradczej.

Partnerzy kierunku



LUXON
LED

time4PROGRESS



Agencja Kuźnia

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 wrocław 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 zapisujesz się wcześniej i korzystasz z promocji to przysługującą Ci zniżkę rozliczamy w I roku studiów, więc czesne będzie wtedy niższe, niż na roku II i III.

Czesne stopniowane

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

Stypendia i dodatkowe zniżki

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

SPRAWDŹ, Z JAKICH STYPENDIÓW I ZNIŻEK MOŻESZ SKORZYSTAĆ

Niestacjonarne - Gwarantowane czesne stałe

	Rok nauki	Czesne
1 rata	1 rok	6300 zł 7100 zł
	2 rok	7100 zł
	3 rok	7100 zł

	Rok nauki	Czesne
2 raty	1 rok	3150 zł 3550 zł
	2 rok	3550 zł
	3 rok	3550 zł

	Rok nauki	Czesne
10 rat	1 rok	652 zł 732 zł
	2 rok	732 zł
	3 rok	732 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 wrocław a studentem zawierana jest w formie pisemnej.

12 rat	1 rok	561 zł 628 zł
	2 rok	628 zł
	3 rok	732 zł (10 rat)

Niestacjonarne - Gwarantowane czesne stopniowane

	Rok nauki	Czesne
1 rata	1 rok	5200 zł 6000 zł
	2 rok	7600 zł
	3 rok	8300 zł

	Rok nauki	Czesne
2 raty	1 rok	2600 zł 3000 zł
	2 rok	3800 zł
	3 rok	4150 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 wrocław a studentem zawierana jest w formie pisemnej.

10 rat	1 rok	538 zł 618 zł
	2 rok	783 zł
	3 rok	855 zł

	Rok nauki	Czesne
12 rat	1 rok	463 zł 530 zł
	2 rok	672 zł
	3 rok	855 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 wrocław a studentem zawierana jest w formie pisemnej.

Ceny dla kandydatów z zagranicy

Czesne równe

Wybierając ten system płatności cena katalogowa przez cały okres studiów będzie taka sama. Jeśli zapisujesz się wcześniej i korzystasz z promocji to przysługującą Ci zniżkę rozliczamy w I roku studiów, więc czesne będzie wtedy niższe, niż na roku II i III.

Opłata rekrutacyjna

Kandydatów z zagranicy, niestudiujących na zasadach dotyczących obywateli polskich, obowiązuje bezzwrotna opłata rekrutacyjna w wysokości 85 zł.

Niestacjonarne - Gwarantowane czesne stałe

	Rok nauki	Czesne
1 rata	1 rok	6300 zł 7100 zł
	2 rok	7100 zł
	3 rok	7100 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 wrocław a studentem zawierana jest w formie pisemnej.

	Rok nauki	Czesne
2 raty	1 rok	3150 zł 3550 zł
	2 rok	3550 zł
	3 rok	3550 zł

	Rok nauki	Czesne
10 rat	1 rok	652 zł 732 zł
	2 rok	732 zł
	3 rok	732 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 wrocław a studentem zawierana jest w formie pisemnej.

Ceny dla absolwentów WSB i WSB Merito

Czesne równe

Wybierając ten system płatności cena katalogowa przez cały okres studiów będzie taka sama. Jeśli zapisujesz się wcześniej i korzystasz z promocji to przysługującą Ci zniżkę rozliczamy w I roku studiów, więc czesne będzie wtedy niższe, niż na roku II i III.

Czesne stopniowane

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

Stypendia i dodatkowe zniżki

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

SPRAWDŹ, Z JAKICH STYPENDIÓW I ZNIŻEK MOŻESZ SKORZYSTAĆ

Niestacjonarne - Gwarantowane czesne stałe

	Rok nauki	Czesne
1 rata	1 rok	5900 zł 7100 zł
	2 rok	7100 zł
	3 rok	7100 zł

	Rok nauki	Czesne
2 raty	1 rok	2950 zł 3550 zł
	2 rok	3550 zł
	3 rok	3550 zł

	Rok nauki	Czesne
10 rat	1 rok	612 zł 732 zł
	2 rok	732 zł
	3 rok	732 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 wrocław a studentem zawierana jest w formie pisemnej.

12 rat	1 rok	528 zł 628 zł
	2 rok	628 zł
	3 rok	732 zł (10 rat)

Niestacjonarne - Gwarantowane czesne stopniowane

	Rok nauki	Czesne
1 rata	1 rok	4800 zł 6000 zł
	2 rok	7600 zł
	3 rok	8300 zł

	Rok nauki	Czesne
2 raty	1 rok	2400 zł 3000 zł
	2 rok	3800 zł
	3 rok	4150 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 wrocław a studentem zawierana jest w formie pisemnej.

10 rat	1 rok	498 zł 618-zł
	2 rok	783 zł
	3 rok	855 zł

	Rok nauki	Czesne
12 rat	1 rok	430 zł 530-zł
	2 rok	672 zł
	3 rok	855 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 wrocław a studentem zawierana jest w formie pisemnej.