



Marketing i sprzedaż

- Kierunek - studia I stopnia

Hybrydowe Niestacjonarne Stacjonarne **OD PAŹDZIERNIKA** Studia licencjackie

Dlaczego warto wybrać kierunek Marketing i sprzedaż w WSB?

Program kształcenia został przygotowany z ekspertami na co dzień zajmującymi się obsługą przedsiębiorstw w zakresie nowoczesnego marketingu, innowacyjnych strategii biznesowych i komunikacji z rynkiem opartej na nowych technologiach.

Na zajęciach nauczysz się obsługi nowoczesnych narzędzi marketingowych – programów monitorujących działania w internecie, systemów zarządzania sprzedażą i relacjami z klientami, menedżerów reklam, programów do tworzenia grafik, biur prasowych online i wielu innych.

Wraz ze swoją grupą ćwiczeniową weźmiesz udział w licznych grach strategicznych, symulacjach sytuacji rynkowych. W ramach warsztatów będziesz planował wprowadzenie nowych produktów na rynek i tworzył kreatywne kampanie reklamowe.

Gra symulacyjna firmy REVAS pozwoli Ci całościowo zarządzać agencją marketingową.

Spotkasz wielu cenionych ekspertów w świecie marketingu i sprzedaży podczas licznych wykładów otwartych, spotkań guest speakerów, webinarów czy bezpłatnych szkoleń dodatkowych.

Zapoznasz się z wyzwaniem pracy kreatywnej jako copywriter, specjalista ds. UX, specjalista ds. sprzedaży internetowej, specjalista SEM/SEO, analityk internetowy, rzecznik prasowy, konsultant ds. marki, doradca klienta, menedżer produktu.

W trakcie nauki otrzymasz profesjonalne narzędzia komunikacji marketingowej takie jak bezpłatny 2 miesięczny



dostęp do platformy służącej komunikacji public relations PROWLY oraz bezpłatny 2 miesięczny dostęp do narzędzi monitorowania internetu i social media BRAND24.

Uczelnia zapewnia specjalistyczne narzędzia marketingowe, przyjazną i przydatną w późniejszej pracy formę zajęć, spotkania z ludźmi szanowanymi w branży.

"

Jestem przedstawicielem handlowym, na co dzień pracuję w firmie logistycznej w dziale sprzedaży. Moją pasją są podróże oraz fotografowanie. Od 2015 r. kiedy rozpocząłem swoją przygodę z podróżowaniem odwiedziłem 22 państwa, ale wciąż planuję nowe kierunki! Na liście marzeń są między innymi Stany Zjednoczone. Uczelnię polecili mi znajomi, którzy są absolwentami WSB. Kierunek, który wybrałem, czyli Marketing i sprzedaż, zainteresował mnie zarówno pod kątem zawodowym, jak i prywatnym. W czasie studiów spotkałem wykwalifikowanych specjalistów, a zajęcia przez nich przygotowane są prowadzone w interesujący sposób.

"

Bartłomiej Gałka

Student WSB

"

Lubię stawiać sobie wysokie cele i uparcie do nich dążyć. Postanowiłem rozpocząć studia w WSB z trzech powodów. Po pierwsze dużą zaletą jest plan zajęć - studia dzienne odbywają się trzy dni w tygodniu i nie ma tu mowy o tzw. "okienkach". Po drugie, lokalizacja uczelni pozwala mi na szybki dojazd, a co najważniejsze wybrany przeze mnie kierunek był w bardzo konkurencyjnej cenie. Dzięki studiom zawarłem również wyjątkowe znajomości.

"

Krzysztof Zdziebło

Student WSB



specjalistyczne



spotkania branżowe z



zajęcia prowadzone



laboratorium
komputerowe

pracownikami

przez doświadczonych
praktyków

Czego nauczysz się w trakcie studiów?

- Poznasz realia i specyfikę pracy w obszarach nowoczesnego marketingu i sprzedaży.
- Dowiesz się, jak skutecznie sprzedawać, zarządzać projektami, obsługiwać klientów.
- Zapoznasz się z wyzwaniami pracy kreatywnej jako copywriter.
- Będziesz efektywnie analizował dane rynkowe, przeprowadzał badania marketingowe i pozyskiwał informacje o poziomie satysfakcji klientów.
- Nauczysz się technik sprzedaży bezpośredniej i internetowej.
- Zdobędziesz umiejętność skutecznego komunikowania się, planowania działań, samodzielnej pracy w ramach wskazanego projektu.
- Zdobędziesz aktualną wiedzę na temat trendów i rozwiązań w świecie marketingu i sprzedaży.

Zobacz specjalności na tym kierunku

Content marketing – tworzenie treści marketingowych

od 265 zł 315-zł

Hybrydowe Niestacjonarne Stacjonarne

Customer Care – zarządzanie relacjami z klientem

od 265 zł 315-zł

Hybrydowe Niestacjonarne Stacjonarne

E-handel i sprzedaż w nowych mediach

od 265 zł 315-zł

Hybrydowe Niestacjonarne Stacjonarne



Innowacyjny marketing

od 265 zł 315-zł

Hybrydowe Niestacjonarne Stacjonarne

Marketing i nowe media

od 265 zł 315-zł

Hybrydowe Niestacjonarne Stacjonarne

Public relations i nowoczesna komunikacja

od 265 zł 315-zł

Hybrydowe Niestacjonarne Stacjonarne

Strategie i techniki sprzedaży

od 265 zł 315-zł

Hybrydowe Niestacjonarne Stacjonarne

Program studiów

Przedmioty podstawowe i kierunkowe:

- Komunikacja marketingowa
- Nowoczesne technologie w marketingu i sprzedaży
- Psychologia marketingu i sprzedaży
- Podstawy marketingu
- Badania marketingowe
- Zarządzanie marką
- Zachowania konsumentów
- Nauka o organizacji
- Podstawy finansów



- Środki i techniki sprzedaży
- Negocjacje w biznesie
- Podstawy socjologii
- Podstawy komunikacji
- Podstawy psychologii
- Podstawy prawa
- Podstawy zarządzania
- Mikroekonomia
- Zarządzanie projektami
- Planowanie marketingowe
- Ochrona własności intelektualnej
- Podstawy technologii informacyjnej i aplikacji biurowych
- Metody efektywnego uczenia się i tworzenia prac projektowych
- Wprowadzenie do pracy dyplomowej
- Wyzwania rynku pracy
- Język obcy
- Język polski (tylko dla obcokrajowców)
- Wychowanie fizyczne
- BHP



Oraz przedmioty specjalnościowe, które realizowane są od II roku studiów.

Seminarium dyplomowe oraz praktyka zawodowa.

Wykładowcy

mgr Bogumiła Urban

Menedżer Kierunku i Kierownik Zakładu Dydaktycznego Marketing i Sprzedaż.

Posiada wieloletnie doświadczenie w przedsiębiorstwach z różnych sektorów gospodarki, w tym w branży lotniczej oraz reklamowej.

Była odpowiedzialna za rozwój marketingu w Międzynarodowym Porcie Lotniczym Katowice na stanowisku dyrektora ds. promocji, analiz i rozwoju. Pełniła funkcję dyrektora handlowego w agencjach reklamowych. Od lat związana ze środowiskiem akademickim. Wykładowczyni. Organizatorka licznych wyjazdów studyjnych do uniwersytetów zarówno w Europie, jak i na całym świecie. Wiceprezes Stowarzyszenia ALUMNUS, które zrzesza absolwentów Wyższej Szkoły Bankowej w Chorzowie.

prof. zw. dr hab. Marek Prymon

Jego zainteresowania badawcze dotyczą głównie zarządzania marketingowego, społecznych aspektów marketingu, badań marketingowych oraz marketingu międzynarodowego. Najważniejsze prace obejmują "Zarządzanie marketingowe"(1982), Społeczne i menedżerskie aspekty współczesnego marketingu"(1998), "Badania marketingowe w aspektach menedżerskich" (2009), "Marketingowego strategię wartości na rynkach globalnych"(2010). W trakcie swojej pracy dydaktycznej, wyładał na uczelniach w różnych krajach, m.in w USA.

Był pierwszym kierownikiem Katedry Marketingu Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu, a następnie Katedry Strategii Marketingowej tej uczelni. Był także kierownikiem Katedry Analizy Rynku i Zarządzania Marketingowego na Katolickim Uniwersytecie Lubelskim.

prof. nadzw. dr hab. Barbara Kucharska

Doktor habilitowany z dziedziny nauk ekonomicznych. Ma wieloletnie doświadczenie nauczyciela akademickiego w zakresie prowadzenia zajęć z zakresu marketingu, zarządzania sprzedażą, obsługą klienta, merchandisingu oraz

badań rynku, również na studiach podyplomowych.

Kierownik projektu Innowacje w handlu detalicznym w kierowaniu wartości dla klienta finansowany z Narodowego Centrum Nauki. Uczestnik projektów badań badawczych: zmiany modeli konsumpcji żywności w Polsce, handel detaliczny i usługi w Polsce – perspektywa konsumenta oraz handel i usługi w Europie – diagnoza i perspektywy oraz metody i techniki badań jakościowych w Internecie.

Członek międzynarodowej sieci badawczej Reseau des Pays du Groupe de Vysegrad.

prof. nadzw. dr hab. Małgorzata Kieźel

Jej zainteresowania naukowe koncentrują się między innymi wokół problematyki zarządzania i planowania marketingowego, marketingu czy tworzenia wizerunku i marki. Od kilkunastu lat prowadzi badania rynku systemowych produktów bankowych, a od kilku lat także branży turystycznej. Oprócz sfery badań naukowych prowadzi także badania marketingowe i analizy strategiczne dla praktyki gospodarczej.

Jest autorką lub współautorką ponad 90 publikacji naukowych, w tym pięciu książek, doświadczonym wykładawcą na studiach I i II stopnia.

Od kilkunastu lat pełni rolę promotora i recenzenta w ramach seminariów dyplomowych i magisterskich. Jest certyfikowanym tutorem akademickim oraz moderatorem Design Thinking. Jest wieloletnim członkiem Polskiego Towarzystwa Ekonomicznego, Polskiego Naukowego Towarzystwa Marketingu i Polskiego Stowarzyszenia Zarządzania Wiedzą. Odznaczona Medalem Komisji Edukacji Narodowej w 2005 roku i Brązowym Krzyżem Zasługi w 2017 roku.

prof. nadzw. dr hab. Michał Kucia

Doktor nauk ekonomicznych, naukowo zajmuje się szeroko rozumianym e-biznesem. W tym obszarze prowadził wykłady i szkolenia. Stale współpracuje z praktyką gospodarczą w zakresie optymalizacji działalności handlowej w Internecie oraz e-marketingu. Ma doświadczenie w projektowaniu serwisów aukcyjnych. Był kierownikiem i wykonawcą w ponad 25 projektach badawczych na rzecz praktyki gospodarczej.

Jest autorem lub współautorem kilkunastu publikacji z zakresu handlu elektronicznego oraz internetu w marketingu, w tym m.in. "Produkty i marki w opinii e-konsumentów", „The retail trade in Europe – diagnosis and future prespectives” czy „Wykorzystanie zaangażowania klientów w działalności marketingowej przedsiębiorstwa”. Jest członkiem Polskiego Naukowego Towarzystwa Marketingowego.



dr Łukasz Makowski

Menedżer, doradca i trener biznesu z zakresu: zarządzania przedsiębiorstwem, marketingu, PRu, sprzedaży, negocjacji, komunikacji oraz innych. Od roku 2010 prodziekan WZ w Chorzowie Wyższej Szkoły Bankowej w Poznaniu. Autor oraz recenzent wielu publikacji z zakresu zarządzania, polityki i gospodarki. Członek Rady Programowej specjalistycznych wydawnictw. W 2008 oraz 2010 roku odbył staż naukowy w Uniwersytecie Łotwy w Rydze. Zdobywca grantu naukowego Ministra Nauki i Szkolnictwa Wyższego. Menedżer i redaktor pisma przemysłowo-gospodarczego (2004–2007), dyrektor generalny, dyrektor produktu oraz sieci sprzedaży w latach 2004, 2007–2010.

mgr Partycja Sopalska

Ekspert public relations, absolwentka Uniwersytetu Ekonomicznego w Katowicach na wydziale Ekonomii, specjalność Public Relations. Doświadczenie zdobywała m.in. w Regionalnej Izbie Gospodarczej w Katowicach w Dziale Komunikacji i Promocji. Współtworzyła, a później była rzecznikiem Europejskiego Kongresu Małych i Średnich Przedsiębiorstw. Później związana z pracą w agencji PR - Grupa PRC, gdzie obsługiwała kluczowych klientów i kierowała Działem Zarządzania Projektami. Realizowała projekty dla samorządów i spółek samorządowych. W latach 2018-2019 rzecznik hali widowiskowo-sportowej Arena Gliwice. Od 2018 roku manager Public Relations w Agencji Marketingowej MOMA.

mgr Maciej Makowski

Menedżer, trener biznesu, specjalista z zakresu zarządzania, marketingu i sprzedaży. Wykładowca oraz autor szeregu publikacji poświęconych problematyce przedsiębiorczości, zarządzania zasobami ludzkimi, organizacji czasu pracy, sprzedaży i marketingu. Redaktor naczelny magazynu biznesowego "Przewodnik dla Pośredników Finansowych". Właściciel i twórca serwisu FranczyzaBanku.pl oraz portalu WlasnyBiznes.pl.

Doświadczenie zawodowe zdobył na rynku finansowym, ubezpieczeniowym oraz telekomunikacyjnym. Pracował m.in. w CitiBank Handlowy, Raiffeisen Bank Polska czy Telekomunikacji Polskiej. Współpracował z siecią Play oraz czołowymi Towarzystwami Ubezpieczeniowymi, w tym PZU, Hestia, Generali.

W swojej karierze ukończył wiele specjalistycznych szkoleń z digital marketingu, m.in. Search Engine Marketing, SEO – pozycjonowanie i link building czy tworzenie strategii i planowanie kampanii online.

mgr Kinga Religa

Dyrektor Agencji Komunikacji Marketingowej Business Consulting w Katowicach. Jest odpowiedzialna za realizację

projektów z zakresu komunikacji marketingowej. Zaangażowana w przedsięwzięcia związane z marketingiem terytorialnym oraz promocją miast i regionów. Absolwentka kursu Professional Diploma in Marketing. Posiada międzynarodowy dyplom kompetencji marketingowych The Chartered Institute of Marketing in London. Naukowo realizuje się w obszarze komunikacji marketingowej. Współautorka książki „Szukając klienta. Jak rozpoznać potencjalnego nabywcę i nie wpadać w pułapkę sprzedawania wszystkim” będącej praktycznym, sprzedażowo-marketingowym spojrzeniem na rynek i klienta.

mgr Michał Raszka

Dyrektor Działu Komunikacji i Strategii Medialnych w Grupie PRC. Rzecznik prasowy, twórca kampanii public relations, media relations, marketingowych. Praktyk i teoretyk zarządzania kryzysowego. Komentator w mediach branżowych i ogólnopolskich. Zainteresowania naukowe związane z szeroko pojętą komunikacją perswazyjną, marketingiem politycznym, nowymi mediami.

mgr Aleksandra Szczepańska - Dziubek

Praktyk branży kreatywnej specjalizujący się w zagadnieniach związanych z komunikacją medialną, copywritingiem oraz content marketingiem. Zawodowo tworzy strategie komunikacji marketingowej i kampanie reklamowe dla polskich oraz zagranicznych firm. Doświadczenie zdobyła zajmując się marketingiem politycznym, a następnie pracując jako Marketing&Content Manager w branży kreatywnej.

mgr Justyna Gaś

Posiada ponad dwudziestoletnie doświadczenie w zarządzaniu zespołami ludzkimi, w tym przez siedemnaście lat - stricte sprzedażowymi. Nabyte doświadczenie w obsłudze klienta business to customer. Obecnie pracuje jako menedżer we wiodącej instytucji finansowej w Polsce i Europie środkowo - wschodniej, zarządzający zespołami sprzedażowymi o rozbudowanej strukturze, obsługującej klientów we wszystkich liniach biznesowych. Praktyk z bogatym doświadczeniem zawodowym. Trener wewnętrzny, trener biznesu. Specjalista w zakresie relacji B2B oraz B2C.

mgr Łukasz Bugaj

Od początku swojej kariery zawodowej związany ze sprzedażą. Kilka lat pracował w branży finansowej jako Team Lider, gdzie z sukcesami koordynował pracę zespołu doradców klienta kluczowego. Niemalże od 5 lat związany z Biurem Rekrutacji Wyższej Szkoły Bankowej w Chorzowie, gdzie do dziś pracuje na stanowisku Koordynatora ds. Obsługi Klienta Biznesowego. Wielokrotnie wyróżniony jako najlepszy sprzedawca w całej grupie Wyższych Szkół Bankowych. Jego zainteresowania to przede wszystkim komunikacja międzyludzka oraz negocjacje w relacjach B2B, jak również wszelkie aspekty związane ze sprzedażą.

dr Agata Jakubowska

Doktor nauk ekonomicznych, zainteresowania naukowe związane są z zagadnieniami marketingu a w szczególności z public relations. Posiada wieloletnie doświadczenie jako nauczyciel akademicki z przedmiotów marketingowych, PR, reklamy czy zarządzania. Jest certyfikowanym tutorem akademickim a także wieloletnim członkiem Polskiego Towarzystwa Ekonomicznego.

Od kilkunastu lat jest promotorem i recenzentem prac dyplomowych na studiach I oraz II stopnia. Autorka lub współautorka 60 publikacji naukowych oraz wykonawca różnego rodzaju projektów naukowych.

Partnerzy kierunku

mediamass.

MEDIAFEED.

HILTI

TEB  **akademia**
CENTRUM ROZWOJU SZKÓŁ WYŻSZYCH

 **APAGROUP**

Studia stacjonarne, niestacjonarne i hybrydowe

Masz możliwość wyboru pomiędzy studiami stacjonarnymi, niestacjonarnymi, a także ścieżką hybrydową na studiach niestacjonarnych.

Jeśli zdecydujesz się na ścieżkę hybrydową na studiach niestacjonarnych, będziesz zdobywać wiedzę i umiejętności zarówno podczas zajęć na uczelni (ćwiczenia), jak i zajęć realizowanych online (wykłady online w czasie rzeczywistym), zgodnie z harmonogramem zajęć. Zajęcia odbywają się 4 razy w tygodniu w godzinach popołudniowych.

Samodzielnie zdecyduj, która forma studiowania będzie dla Ciebie korzystniejsza.



Ceny dla kandydatów

Gwarantowane czesne stałe

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

Gwarantowane czesne stopniowane

Płacisz bardzo niskie czesne na pierwszym roku, bez względu na to czy korzystasz z promocji czy nie. W ciągu następnych lat opłata stopniowo wzrasta. Gwarantujemy jednak, że wysokość czesnego na wszystkich latach studiów, będziesz znać od samego początku i jego wysokość Cię nie zaskoczy.

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 III roku studiów licencjackich oraz IV roku studiów inżynierskich płatność możliwa jest do rozłożenia na maksymalnie 10 rat.

Stypendia i dodatkowe zniżki

Pamiętaj także, że w WSB możesz ubiegać się zarówno o takie same stypendia, jakie otrzymują studenci uczelni

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 chorzow a studentem zawierana jest w formie pisemnej.



publicznych, jak również unikalne dla studentów WSB, które fundujemy ze środków własnych uczelni. To sposób na realne obniżenie czesnego.

Sprawdź, z jakich stypendiów i dodatkowych zniżek możesz skorzystać.

Stacjonarne - Gwarantowane czesne stałe

	Rok nauki	Czesne
1 rata	1 rok	4150 zł 4750 zł
	2 rok	4750 zł
	3 rok	4750 zł

	Rok nauki	Czesne
2 raty	1 rok	2075 zł 2375 zł
	2 rok	2375 zł
	3 rok	2375 zł

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



10 rat	1 rok	415 zł 475 zł
	2 rok	475 zł
	3 rok	475 zł

	Rok nauki	Czesne
12 rat	1 rok	360 zł 410 zł
	2 rok	410 zł
	3 rok	475 zł (10 rat)

Stacjonarne - Gwarantowane czesne stopniowane

	Rok nauki	Czesne
1 rata	1 rok	3050 zł 3650 zł
	2 rok	4800 zł
	3 rok	6000 zł

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



2 raty	1 rok	1525 zł 1825 zł
	2 rok	2400 zł
	3 rok	3000 zł

	Rok nauki	Czesne
10 rat	1 rok	305 zł 365 zł
	2 rok	480 zł
	3 rok	600 zł

	Rok nauki	Czesne
12 rat	1 rok	265 zł 315 zł
	2 rok	410 zł
	3 rok	600 zł (10 rat)

Niestacjonarne - Gwarantowane czesne stałe

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



1 rata	1 rok	4150 zł 4750 zł
	2 rok	4750 zł
	3 rok	4750 zł

	Rok nauki	Czesne
2 raty	1 rok	2075 zł 2375 zł
	2 rok	2375 zł
	3 rok	2375 zł

	Rok nauki	Czesne
10 rat	1 rok	415 zł 475 zł
	2 rok	475 zł
	3 rok	475 zł

	Rok nauki	Czesne
12 rat	1 rok	360 zł 410 zł
	2 rok	410 zł
	3 rok	475 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 chorzow a studentem zawierana jest w formie pisemnej.

Niestacjonarne - Gwarantowane czesne stopniowane

	Rok nauki	Czesne
1 rata	1 rok	3050 zł 3650 zł
	2 rok	4800 zł
	3 rok	6000 zł

	Rok nauki	Czesne
2 raty	1 rok	1525 zł 1825 zł
	2 rok	2400 zł
	3 rok	3000 zł

	Rok nauki	Czesne
10 rat	1 rok	305 zł 365 zł
	2 rok	480 zł
	3 rok	600 zł

	Rok nauki	Czesne



12 rat	1 rok	265 zł 315-zł
	2 rok	410 zł
	3 rok	600 zł (10 rat)



Ceny dla kandydatów z zagranicy

Gwarantowane czesne stałe

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

Opłata administracyjna

Kandydatów z zagranicy, niestudiujących na zasadach dotyczących obywateli polskich, obowiązuje opłata administracyjna w wysokości 400 zł lub 100 Euro.

Stacjonarne - Gwarantowane czesne stałe

	Rok nauki	Czesne
1 rata	1 rok	4150 zł 4750 zł
	2 rok	4750 zł
	3 rok	4750 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 chorzow a studentem zawierana jest w formie pisemnej.



	Rok nauki	Czesne
2 raty	1 rok	2075 zł 2375 zł
	2 rok	2375 zł
	3 rok	2375 zł

	Rok nauki	Czesne
10 rat	1 rok	415 zł 475 zł
	2 rok	475 zł
	3 rok	475 zł

	Rok nauki	Czesne
12 rat	1 rok	360 zł 410 zł
	2 rok	410 zł
	3 rok	475 zł (10 rat)

Niestacjonarne - Gwarantowane czesne stałe

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 chorzow a studentem zawierana jest w formie pisemnej.



1 rata	1 rok	4150 zł 4750 zł
	2 rok	4750 zł
	3 rok	4750 zł

	Rok nauki	Czesne
2 raty	1 rok	2075 zł 2375 zł
	2 rok	2375 zł
	3 rok	2375 zł

	Rok nauki	Czesne
10 rat	1 rok	415 zł 475 zł
	2 rok	475 zł
	3 rok	475 zł

	Rok nauki	Czesne
12 rat	1 rok	360 zł 410 zł
	2 rok	410 zł
	3 rok	475 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 chorzow a studentem zawierana jest w formie pisemnej.



Ceny dla absolwentów WSB

Gwarantowane czesne stałe

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

Gwarantowane czesne stopniowane

Płacisz bardzo niskie czesne na pierwszym roku, bez względu na to czy korzystasz z promocji czy nie. W ciągu następnych lat opłata stopniowo wzrasta. Gwarantujemy jednak, że wysokość czesnego na wszystkich latach studiów, będziesz znać od samego początku i jego wysokość Cię nie zaskoczy.

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 III roku studiów licencjackich oraz IV roku studiów inżynierskich płatność możliwa jest do rozłożenia na maksymalnie 10 rat.

Stypendia i dodatkowe zniżki

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

realne obniżenie czesnego.

Sprawdź, z jakich stypendiów i dodatkowych zniżek możesz skorzystać.

Stacjonarne - Gwarantowane czesne stałe

	Rok nauki	Czesne
1 rata	1 rok	3750 zł 4750 zł
	2 rok	4750 zł
	3 rok	4750 zł

	Rok nauki	Czesne
2 raty	1 rok	1875 zł 2375 zł
	2 rok	2375 zł
	3 rok	2375 zł

	Rok nauki	Czesne
10 rat	1 rok	375 zł 475 zł
	2 rok	475 zł
	3 rok	475 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 chorzow a studentem zawierana jest w formie pisemnej.



10 rat	1 rok	265 zł 365 zł
	2 rok	480 zł
	3 rok	600 zł

	Rok nauki	Czesne
12 rat	1 rok	231 zł 315 zł
	2 rok	410 zł
	3 rok	600 zł (10 rat)

Niestacjonarne - Gwarantowane czesne stałe

	Rok nauki	Czesne
1 rata	1 rok	3750 zł 4750 zł
	2 rok	4750 zł
	3 rok	4750 zł

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



2 raty	1 rok	1875 zł 2375 zł
	2 rok	2375 zł
	3 rok	2375 zł

	Rok nauki	Czesne
10 rat	1 rok	375 zł 475 zł
	2 rok	475 zł
	3 rok	475 zł

	Rok nauki	Czesne
12 rat	1 rok	326 zł 410 zł
	2 rok	410 zł
	3 rok	475 zł (10 rat)

Niestacjonarne - Gwarantowane czesne stopniowane

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 chorzow a studentem zawierana jest w formie pisemnej.



1 rata	1 rok	2650 zł 3650 zł
	2 rok	4800 zł
	3 rok	6000 zł

	Rok nauki	Czesne
2 raty	1 rok	1325 zł 1825 zł
	2 rok	2400 zł
	3 rok	3000 zł

	Rok nauki	Czesne
10 rat	1 rok	265 zł 365 zł
	2 rok	480 zł
	3 rok	600 zł

	Rok nauki	Czesne
12 rat	1 rok	231 zł 315 zł
	2 rok	410 zł
	3 rok	600 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 chorzow a studentem zawierana jest w formie pisemnej.