Negocjacje w biznesie

- Kierunek - studia podyplomowe

Hybrydowe 2 semestry

Opis kierunku

Studia w formule hybrydowej.

Nową wiedzę i umiejętności zdobywasz, dzięki zajęciom realizowanym w formie hybrydowej. Część zajęć będzie odbywać się w formie tradycyjnej w salach wykładowych, a część w formie online na platformie MS Teams. W zajęciach uczestniczysz zgodnie z ustalonym harmonogramem zjazdów.

O powodzeniu przedsiębiorstw decyduje przede wszystkim umiejętność efektywnego wykorzystywania informacji przez pracowników, specjalistów i kadrę zarządzającą. W tym mieszczą się istotne umiejętności przyczyniające się do osiągania celów biznesowych związane z prowadzeniem negocjacji. Rozwój kompetencji elastycznego stosowania strategii i metod prowadzenia negocjacji oraz umiejętność dopasowania ich do różnych kontekstów sytuacyjnych to bardzo istotna dla rozwoju organizacji sprawność.

Kompetencje nabyte przez słuchaczy podczas studiów na kierunku „Negocjacje w biznesie" zaowocują pozyskaniem nowych klientów i partnerów biznesowych. Zdobędziesz umiejętność prowadzenia elastycznych negocjacji, powodując zadowolenie i satysfakcję twoich partnerów w biznesie, a sobie korzystniejsze kontrakty na długie lata.

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

ZOSTAW KONTAKT

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.

Cel studiów

Celem kierunku jest poszerzenie wiedzy słuchacza oraz nabycie praktycznych umiejętności z zakresu negocjacji. Słuchacz tego kierunku pozna warsztat pracy negocjatora z wykorzystaniem elementów wiedzy psychologicznej, ekonomii, prawa oraz udoskonali swoje kompetencje społeczne.

Negocjowanie to proces będący częścią aktywności każdego z nas. W dzisiejszych czasach negocjujemy wszędzie, począwszy od życia prywatnego, proces ten kontynuujemy w pracy, ze współpracownikami, szefami, aż po negocjacje z klientami, dostawcami, bankami, prawnikami, związkami zawodowymi. Kompetencje nabyte przez słuchacza mogą zaowocować pozyskaniem nowych klientów i partnerów biznesowych.

Korzyści

Słuchacze po ukończeniu studiów:

zdobędą wiedzę i praktyczne umiejętności do wykorzystania podczas prowadzonych w dowolnym przedmiocie negocjacji,

zdobędą umiejętności prowadzenia bardziej elastycznych negocjacji, powodując zadowolenie i satysfakcję swoich partnerów w biznesie, a dla siebie korzystniejsze kontrakty,

będą znali i umieli wykorzystywać modele oraz style komunikacyjne do prowadzenia skutecznych pertraktacji,

rozwiną umiejętność kreowania wizerunku oraz autoprezentacji oraz będą mogli dokonać zmiany swoich zachowań i postrzegania swojej pozycji podczas rozmów biznesowych,

poznają główne zmienne decydujące o sukcesie prowadzonych negocjacji oraz pojęcia niezbędne do zrozumienia ich istoty,

rozwiną kompetencje w zakresie stosowania adekwatnych metod i strategii negocjacyjnych, analizy sytuacji negocjacyjnej oraz rozpoznawania i radzenia sobie z manipulacjami stron,

dodatkowo otrzymają najbardziej praktyczną książkę o negocjacjach,

lepiej poznają siebie i swoich parterów w biznesie w oparciu o style myślenia i style działania FRIS®.

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.

Dla kogo?

Kadra zarządzająca, pracownicy przedsiębiorstw i organizacji pozarządowych, specjaliści, właściciele firm oraz wszystkie osoby, które w związku z wykonywanym zawodem często podejmują negocjacje.

Program studiów

Program studiów podyplomowych na kierunku **Negocjacje w biznesie**.



Liczba miesięcy nauki: **9**



Liczba godzin: **170**



Liczba zjazdów: **10**



Liczba semestrów: **2**

Istota negocjacji (16 godz.)

Dynamika i struktura procesu negocjacji.
Rodzaje negocjacji.
Modele prowadzenia negocjacji.
Cele negocjacji.
Pojęcia negocjacyjne.

Słuchacz pozna praktyczny sposób proces negocjacji, zdobędzie umiejętność stawiania celów negocjacji, pozna pojęcia związane z negocjacjami i sposoby wykorzystania określonych stylów, strategii i technik negocjacyjnych.

Psychologia komunikacji interpersonalnej (16 godz.)

Postawy w negocjacjach.
Osobowość.
Style myślenia.
Zasady skutecznej komunikacji.
Umiejętne i skuteczne przekonywanie.
Przeszkody w komunikacji na poziomie jednostki i organizacji.
Blokady komunikacji – nadmierny stres i emocje.
Konflikt.
Asertywność jako obrona przed manipulacją.

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.

Słuchacz zdobędzie umiejętność dostrzeżenia jak sposób myślenia i postrzegania oraz osobowość wpływa m.in. na komunikowanie się z partnerami w biznesie, ocenę zachowań i postaw innych.

Etyka negocjatora (8 godz.)

Wybrane aspekty etyki w negocjacjach.
Dylematy moralne oraz konsekwencje stosowania wybranych nieetycznych zachowań.
Model podejmowania decyzji zgodnie z zasadami etyki.
Etyczne modele sytuacji negocjacyjnej.

W ramach modułu uczestnik nabędzie umiejętność podejmowania decyzji zgodnie z zasadami etyki w negocjacjach.

Przygotowanie do negocjacji (8 godz.)

Przygotowanie mentalne i operacyjne (procesowe).
Scenariusz negocjacji.
Arkusz przygotowań i planowania negocjacji.

W ramach modułu uczestnik nabędzie umiejętności dotyczące przygotowania się do negocjacji niezależnie od jego przedmiotu, będzie umiał wykonać matrycę przygotowań do negocjacji niezależnie od przedmiotu negocjacji.

Kontekst kulturowy w negocjacjach (8 godz.)

Znaczenie różnic kulturowych w negocjacjach międzynarodowych.
Uczestnicy – partnerzy negocjacji a różnice kulturowe.

W ramach modułu uczestnik pozna podstawowe mechanizmy i narzędzia w negocjacjach międzynarodowych.

Design Thinking jako narzędzie w negocjacjach (16 godz.)

Etapy projektowania metodyki „DT".
Praca zespołowa, skierowana na rozwiązanie wyzwania projektowego.
Narzędzia „DT" przydatne do doskonalenia procesów negocjacyjnych.

W ramach modułu uczestnik m.in. przejdzie przez wszystkie etapy projektowania metodyki Design Thinking; doświadczy angażującej pracy zespołowej, skierowanej na rozwiązanie wyzwania projektowego oraz pozna narzędzia przydatne do doskonalenia procesów negocjacyjnych.

Aspekt ekonomiczny w negocjacjach biznesowych (16 godz.)

Wykorzystanie danych ze sprawozdawczości finansowej w procesach decyzyjnych.
Sprawozdawczość finansowa jako źródło informacji o parterze negocjacyjnym.
Przygotowanie dokumentów transakcyjnych i negocjacyjnych.

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.

Słuchacz pozna określone narzędzia ekonomiczne stosowane w negocjacjach biznesowych.

Problematyka prawna w negocjacjach biznesowych (8 godz.)

Wiedza o prawnych i organizacyjnych aspektach funkcjonowania procesu negocjacji.
Rola prawnika w negocjacjach.
Klauzule negocjacyjne podlegające i niepodlegające negocjacjom.
Poufność procesu negocjacji w świetle polskich przepisów.

W ramach modułu uczestnik nabywa podstawową wiedzę w zakresie zastosowania prawa w negocjacjach.

Trening negocjacji (56 godz.)

Wspólna prac nad znalezieniem praktycznych rozwiązań ułatwiających pracę negocjatora.
Szczegółowa analiza zachowań zarówno pozytywnych jak i negatywnych – informacja zwrotna.
Źródła siły w negocjacjach.

Słuchacz w tym module nabędzie praktyczne umiejętności negocjacyjne w różnych sytuacjach biznesowych.

Mistrz negocjacji (8 godz.)

Wiem co – wiem jak i potrafię – chcę i jestem gotowy wykorzystać swoją wiedzę.
Negocjacje dwustronne i zespołowe.
Negocjacje wielostronne.

W ramach modułu uczestnik nabędzie umiejętność prowadzenia negocjacji dwustronnych oraz wielostronnych.

FORMA ZALICZENIA

Zaliczenie poszczególnych modułów – quizy i aktywny udział.
Aktywny udział w symulacjach negocjacji w parach i w zespole negocjacyjnym na podstawie opracowanego scenariusza uwarunkowań oraz założonych celów negocjacji.

Wykładowcy

Irena Paczkowska

Przedsiębiorca, konsultant biznesowy, mediator stały (wpisana na listy mediatorów w Sądach Okręgowych w Toruniu, Bydgoszczy i Włocławku), certyfikowany trener zmian, certyfikowany trener FRIS®, nauczyciel akademicki w WSB Toruniu i Bydgoszczy. Prezes Stowarzyszenia Strefa Mediacji (funkcja społeczna). Organizator i prowadząca szkolenia m.in. z zakresu negocjacji, mediacji i komunikacji interpersonalnej. Mediator i szkoleniowiec w Ośrodku

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.

Mediacji działającym przy Okręgowej Izbie Radców Prawnych w Bydgoszczy. Prowadzi mediacje na zlecenie sądów, prokuratury i innych uprawnionych instytucji. Prowadzi także mediacje pozasądowe w obszarze mediacji gospodarczych i rodzinnych. Wspiera przedsiębiorców w rozwiązywaniu konfliktów w oparciu o mediacje, rozumiane jako moderowane negocjacje. Wieloletnie doświadczenie mediacyjne. Specjalista alternatywnych metod rozwiązywania konfliktów. Przewodnicząca Komisji Rewizyjnej przy Izbie Przemysłowo Handlowej w Toruniu. Wiedzę praktyczną w biznesie zdobywała począwszy od pracy na stanowisku przedstawiciela handlowego, poprzez średni szczebel zarządzania aż do pełnienia funkcji członka zarządu. Zarządzała zarówno zespołem sprzedawców w branży spożywczej i papierniczej u czołowych producentów, jak i w branży inwestycyjno-budowlanej. Prowadziła i była odpowiedzialna za negocjacje handlowe z różnymi kontrahentami biznesowymi w kraju i za granicą. Prowadziła także negocjacje windykacyjne. Trener wewnętrzny we wszystkich dotychczas zatrudnionych firmach. Jako trener praktyk współpracuje z instytucjami z sektora publicznego, prywatnego oraz organizacji pozarządowych.

Dariusz Wiśniewski

Doświadczony trener praktyk, coach i konsultant biznesowy, certyfikowany asesor w zakresie ośrodka oceny i rozwoju kadr pracowniczych (Assessment / Development Centre), rekruter, doradca zawodowy i konsultant kariery; absolwent Uniwersytetu Łódzkiego – filologia germańska, Uniwersytetu Gdańskiego – handel zagraniczny i marketing (studia podyplomowe) oraz Wyższej Szkoły Bankowej w Toruniu (doradztwo zawodowe i coaching kariery); były pracownik naukowo-dydaktyczny Uniwersytetu Łódzkiego oraz Uniwersytetu Mikołaja Kopernika w Toruniu; w latach 1992-1999 współpracownik polskich filii zagranicznych korporacji: Benckiser SA (obecnie Reckitt-Benckiser SA) a następnie Elbrewery Co. Ltd. (obecnie część Grupy Żywiec / Heineken Group), gdzie przebył ścieżkę kariery od przedstawiciela handlowego aż po samodzielne funkcje menedżerskie w warszawskich centralach obu firm: sprzedawał, kupował, negocjował, współpracował z największymi sieciowymi agencjami reklamowymi, odpowiadał za ogólnopolskie programy i działania aktywizujące sprzedaż, był również wewnętrznym trenerem oraz firmowym konsultantem ds. zakupu szkoleń; na przełomie 1998 i 1999 roku współpracował jako lektor wykładowca z „Instytutem Businessmana" w Warszawie, wydawcą popularnego niegdyś miesięcznika „Businessman Magazine"; w późniejszym okresie pełnił funkcję dyrektora zarządzającego jednej z agencji reklamowych. Od 1999 r. działa aktywnie jako trener i konsultant biznesowy. W tym czasie zrealizował projekty szkoleniowe i doradcze dla ponad 150 firm polskich i zagranicznych. Na jego liście referencyjnej można znaleźć takich znanych klientów, jak m.in.: Auchan Polska, BSH Sprzęt Gospodarstwa Domowego, Carlsberg Polska, Exatel, Grupa Żywiec (Heineken Group), Konsorcjum Siemens-Newag, Nivea Polska (Beiersdorf Group), Nova Trading, Perfetti Van Melle Polska, Schindler Polska, Soraya (OrclaCare), Spółdzielcza Grupa Bankowa, TrouwNutrition Polska (Nutreco), Zakłady Tłuszczowe Kruszwica (BungeGroup). Głównymi obszarami zawodowych zainteresowań są rozwój kompetencji menedżerskich, przywództwo, szeroko rozumiana praca z klientem (sprzedaż, negocjacje, obsługa, reklamacje, windykacje), usprawnianie i optymalizacja firmowych procesów komunikacyjne (wewnętrznych i zewnętrznych), a także wdrażanie do firm tzw. coachingowej kultury organizacyjnej.

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.

Mateusz Łapiński

Moderator Design Thinking, doradca PR, trener wystąpień publicznych. Specjalizuje się w pomaganiu firmom, instytucjom i NGO w projektowaniu kreatywnych rozwiązań w oparciu o potrzeby odbiorców ostatecznych. W ramach zajęć pokaże, jak można wykorzystać narzędzia Design Thinking w negocjacjach. Pracował m.in. dla Ministerstwa Zdrowia, Toruńskiej Agencji Rozwoju Regionalnego czy Kujawsko-Pomorskiej Federacji Organizacji Pozarządowych. Pomysłodawca warsztatów "Design Thinking dla HR". Wykładowca Wyższej Szkoły Bankowej (Toruń, Bydgoszcz) w obszarze komunikacji.

Rafał Grabowski

Dyplomowany psycholog kliniczny oraz psycholog biznesu. Absolwent Uniwersytetu Humanistycznego SWPS oraz Wyższej Szkoły Bankowej. Ukończył zaawansowane szkolenie w zakresie Terapii Skoncentrowanej na Rozwiązania oraz terapii koherencji. Swoje doświadczenie budował przez ponad 20 lat pracy w kilku największych korporacjach w różnych branżach od paliwowej poprzez usługi, handel detaliczny oraz B2B, czy administrację i HR. Swoje kompetencje zdobywał, będąc menadżerem kilku szczebli od kierownika działu do kierownika regionu w sieci usług.

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 20-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.

Doświadczenie biznesowe:

Przez wiele lat sprzedawał, doradzał i zarządzał w różnych firmach, dzięki temu jest wiarygodnym i przekonującym trenerem. Jako trener pracuje od przeszło 12 lat. W tym czasie w jego szkoleniach wzięło udział ponad 10 000 osób. To ponad 13 000 godzin szkoleniowych i przeszło 2 400 godzin coachingowych. Do grona jego klientów należą między innymi: Alior Bank, PZU, LINK4, Konfederacja Lewiatan, Polwell, Puls Biznesu, PGE, Santander, 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, Sunday Polska.

Prowadzi zajęcia na studiach podyplomowych w Wyższej Szkole Bankowej w Szczecinie, jak również MBA w szczecińskiej WSB z zakresu motywacji, negocjacji i technik wywierania wpływu, w czym się specjalizuje.

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.

Robert Sadowski

Absolwent Prawa i Administracji na Uniwersytecie Mikołaja Kopernika w Toruniu, od 2009 r. jest trenerem i wykładowcą umiejętności miękkich. Prowadzi zajęcia z negocjacji jak również z komunikacji interpersonalnej, asertywności, zarządzania stresem, konfliktem, kreatywności, mediacji, budowania zespołów, skutecznej oceny okresowej, Prowadzi szkolenia w ramach programu 50+. Do dziś przeszkolił ponad 3200 uczestników w trakcie 2800 godzin wykładowych z czego kilkaset w formie zdalnej. W 2011 r. uzyskał dyplom mediatora. Swoje doświadczenie mediacyjne zdobywał przy Sądzie Okręgowym w Bydgoszczy, w Okręgowej Izbie Radców Prawnych, w ramach służb państwowych oraz w mediacji prywatnej. Specjalizuje się w prawie rodzinnym oraz w zjawiskach niepożądanych w środowisku pracy w szczególności tj. mobbing, molestowanie i dyskryminacja. W 2015 r. jako asesor wewnętrzny w ramach sesji AC/DC badał kompetencje miękkie kadry kierowniczej wyższego szczebla w jednostkach administracji państwowej. Od 2017 r. jest przewodniczącym ogólnokrajowych związków zawodowych. W ramach tej funkcji bierze udział w negocjacjach na różnych szczeblach zarządczych. Swoje umiejętności negocjacyjne szlifuje w ramach prac Rady Dialogu Społecznego, komisji sejmowych, zespołów problemowych na szczeblu centralnym i lokalnym podczas zawieranie różnego typu porozumień. Negocjuje także treści umów prawa cywilnego. Najbardziej pasjonuje go różnorodność Świata a szczególnie ludzkich reakcji i zachowań.

Agnieszka Jastrzębska

Ekonomista, od 18 lat właściciel biura rachunkowego - obsługa spółek prawa polskiego z kapitałem zagranicznym (angielski, cypryjski, ukraiński, chiński, francuski). Po ukończonych w WSB studiach podyplomowych MBA zajmuje się projektowo (w procesach restrukturyzacji) zarządzaniem. Prezes Zarządu m.in : Cargo Master Sp z o.o. - przewozy kolejowe i szkolenie maszynistów, Master Inwestycje Sp. z o.o. sp. k. - usługi dyspozytorskie i organizacja przewozów, Rand VC Spółka Akcyjna - inwestycje w branży stalowej, Tassko Spółka Akcyjna - produkcja mebli sklepowych i hotelowych, MEQA Sp. z o.o. - inwestycje w nieruchomości.

Partnerzy kierunku





Special promotion for candidates.

Nie czekaj, zapisz się online. Pierwsi korzystają najwięcej!

Zapisując się do 25 kwietnia, zyskujesz 1200 zł, dzięki:

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.

800 zł zniżki w czesnym rozliczanej przez cały okres studiów, proporcjonalnie do wybranego systemu ratalnego,

400 zł dzięki zwolnieniu z opłaty wpisowej.

do 25 kwietnia
czesne już od
237 zł ~~271 zł~~ zł
miesięcznie

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 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**	**5000 zł ~~5800 zł~~**

	Rok nauki	Czesne
2 raty	**1 rok**	**2500 zł ~~2900 zł~~**

	Rok nauki	Czesne
10 rat	**1 rok**	**500 zł ~~580 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**	**~~417 zł~~ ~~484 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**	**4800 zł ~~5800 zł~~**

	Rok nauki	Czesne
2 raty	**1 rok**	**2400 zł ~~2900 zł~~**

	Rok nauki	Czesne
10 rat	**1 rok**	**480 zł ~~580 zł~~**

	Rok nauki	Czesne
12 rat	**1 rok**	**400 zł ~~484 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.