



Uniwersytet WSB
Merito w Gdańsku

★★★★★ 4,5 / 5

52 oceny

Psychologia biznesu z certyfikatem Franklin University

Numer usługi 2025/04/07/7100/2674184

- 📍 Gdańsk
- 📖 Studia podyplomowe
- 📄 stacjonarna
- 🕒 186:00 h
- 📅 18.10.2025 do 28.06.2026

6 400,00 PLN brutto

6 400,00 PLN netto

34,41 PLN brutto/h

34,41 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria

Biznes / Zarządzanie zasobami ludzkimi

Grupa docelowa usługi

Studia skierowane są do kadry menadżerskiej, ekspertów pracowników HR, coachów i mentorów oraz tych pracowników, którzy chcą zwiększyć swoją skuteczność i wygodę w zakresie realizacji własnych zadań oraz kariery. A także lepiej rozumieć siebie oraz innych ludzi i bardziej skutecznie radzić sobie ze zjawiskami, które istnieją w relacjach ludzkich w kontekście zawodowym i biznesowym.

Minimalna liczba uczestników

20

Maksymalna liczba uczestników

36

Data zakończenia rekrutacji

16-10-2025

Forma prowadzenia usługi

stacjonarna

Liczba godzin usługi

186

Podstawa uzyskania wpisu do BUR

art. 163 ust. 1 ustawy z dnia 20 lipca 2018 r. Prawo o szkolnictwie wyższym i nauce (t. j. Dz. U. z 2024 r. poz. 1571, z późn. zm.)

Zakres uprawnień

Studia podyplomowe

Cel

Cel edukacyjny

Celem studiów jest dostarczenie uczestnikom skutecznych narzędzi do wzrostu wyników biznesowych i zawodowych oraz wygody a także satysfakcji działania w tym obszarze. Nastąpi to poprzez przekazanie wiedzy oraz praktycznych umiejętności dotyczących własnych możliwości funkcjonowania w kontekście zawodowym oraz ich dalszego rozwoju, możliwości zawodowych osób, z którymi mamy do czynienia w obszarze biznesu oraz kontekstów społecznych, w których funkcjonujemy.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

| Efekty uczenia się | Kryteria weryfikacji | Metoda walidacji |
|---|--|--|
| <p>WIEDZA</p> <ul style="list-style-type: none"> - Tłumaczy podstawy psychologii ogólnej i społecznej. - Wyjaśnia różnice międzykulturowe w biznesie. - Tłumaczy pojęcie psychologii pozytywnej. - Przedstawia techniki inteligencji emocjonalnej w biznesie. | <ul style="list-style-type: none"> - Tłumaczy kluczowe teorie i koncepcje w psychologii ogólnej i społecznej. - Objaśnia mechanizmy psychologiczne związane z podejmowaniem decyzji finansowych oraz wpływ różnic kulturowych na praktyki biznesowe. - Tłumaczy teorie i techniki psychologii pozytywnej oraz ich praktyczne zastosowanie w kontekście biznesowym. - Wyjaśnia teorie i zastosowanie narzędzi związanych z inteligencją emocjonalną. | <p>Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie</p> <p>Wywiad ustrukturyzowany</p> <p>Prezentacja</p> |
| <p>UMIEJĘTNOŚCI</p> <ul style="list-style-type: none"> - Przeprowadza trening umysłu i gry psychologiczne. - Stosuje różne style myślenia i komunikacji. - Przeprowadza profesjonalny trening medialny. - Wykorzystuje psychologię w sprzedaży i negocjacjach. | <ul style="list-style-type: none"> - Rozpoznaje i zarządza grami psychologicznymi w interakcjach międzyludzkich, co wpływa na dobrostan w biznesie. - Używa różnorodnych umiejętności komunikacyjnych, co pozwala lepiej zarządzać swoimi myślami i interakcjami z innymi w kontekście biznesowym. - Przeprowadza profesjonalne wystąpienia w mediach i przed publicznością, z wykorzystaniem psychologicznych technik komunikacji. - Rozpoznaje odpowiednie mechanizmy zachowań konsumenckich oraz technik negocjacyjnych i mediacyjnych. | <p>Wywiad ustrukturyzowany</p> <p>Prezentacja</p> |
| <p>KOMPETENCJE SPOŁECZNE</p> <ul style="list-style-type: none"> - Kieruje zespołem obejmując rolę lidera. - Stosuje AI w biznesie. - Skutecznie motywuje współpracowników. | <ul style="list-style-type: none"> - Skutecznie kieruje zespołem oraz podejmuje trafne decyzje strategiczne. - Wykorzystuje sztuczną inteligencję do zwiększenia efektywności osobistej i kariery zawodowej. - Motywuje zarówno siebie, jak i innych, z wykorzystaniem technik motywacji wewnętrznej i zespołowej. | <p>Wywiad ustrukturyzowany</p> <p>Prezentacja</p> |

Kwalifikacje

Kompetencje

Usługa prowadzi do nabycia kompetencji.

Warunki uznania kompetencji

Pytanie 1. Czy dokument potwierdzający uzyskanie kompetencji zawiera opis efektów uczenia się?

TAK

Pytanie 2. Czy dokument potwierdza, że walidacja została przeprowadzona w oparciu o zdefiniowane w efektach uczenia się kryteria ich weryfikacji?

TAK

Pytanie 3. Czy dokument potwierdza zastosowanie rozwiązań zapewniających rozdzielenie procesów kształcenia i szkolenia od walidacji?

TAK

Program

| LP. | NAZWA PRZEDMIOTU | ŁĄCZNA LICZBA GODZIN ZAJĘĆ | ŁĄCZNA LICZBA PUNKTÓW ECTS | Godziny praktyczne | Godziny teoretyczne |
|-----|---|-------------------------------------|-------------------------------------|-----------------------|------------------------|
| I. | PODSTAWY PSYCHOLOGII OGÓLNEJ I SPOŁECZNEJ | | | | |
| 1. | Terapia prowokatywna - kiedy wszystkie metody zawodzą | 8 | 2 | 2 | 6 |
| 2. | Trening umysłu - W co grają ludzie? Gry psychologiczne - czyli jak zadbać o siebie i dobrostan w biznesie | 8 | 2 | 6 | 2 |
| 3. | Psychologia finansowa a różnice międzykulturowe w biznesie | 8 | 2 | 4 | 4 |
| 4. | Style myślenia, czyli jakie perspektywy postrzegania świata kierują ludźmi. Warsztat samoświadomości oraz komunikacji | 16 | 2 | 13 | 3 |
| II. | KOMPETENCJE PSYCHOLOGICZNE | | | | |

| | | | | | |
|------|---|----|---|----|---|
| 1. | Profesjonalny trening medialny. Psychologiczne i praktyczne umiejętności | 10 | 1 | 8 | 2 |
| 2. | Techniki inteligencji emocjonalnej w biznesie | 8 | 1 | 6 | 2 |
| 3. | Coaching i mentoring – certyfikowany przez Franklin University warsztat poznawczy procesów rozwojowych w organizacji | 12 | 2 | 10 | 2 |
| 4. | Sesja coachingowa - aktywny warsztat praktyczny | 8 | 1 | 6 | 2 |
| 5. | Psychologia pozytywna i jej praktyczne zastosowanie | 6 | 1 | 4 | 2 |
| III. | KOMPETENCJE SPOŁECZNE | | | | |
| 1. | Psychologia w sprzedaży. Zachowania konsumenckie , mechanizmy i techniki sprzedaż | 8 | 2 | 6 | 2 |
| 2. | Wystąpienia publiczne. Profesjonalnie przygotowana prezentacja - trening | 8 | 1 | 6 | 2 |
| 3. | Analiza transakcyjna i jej zastosowanie | 8 | 1 | 6 | 2 |
| 4. | Umiejętności negocjacyjne i mediacje. Twórcze rozwiązywanie konfliktów | 16 | 1 | 10 | 6 |
| 5. | Stres, trudności, zagrożenia i wypalenie zawodowe | 10 | 1 | 8 | 2 |
| IV. | PSYCHOLOGIA MENADŻERA – | | | | |
| 1. | Kierowanie zespołem – rola lidera. Przekraczanie stereotypów we współpracy zespołowej i podejmowanie decyzji strategicznych | 16 | 2 | 12 | 4 |

| | | | | | |
|----|--|-----|----|-----|----|
| 2. | Zastosowanie AI do przyśpieszenia kariery i efektywności osobistej | 4 | 1 | 2 | 2 |
| 3. | Zarządzanie zmianą - wdrożenie, aspekty psychologiczne, zamiany indywidualne i w organizacji | 6 | 1 | 4 | 2 |
| 4. | Motywowanie. Motywacja wewnętrzna oraz zespołowa. Mechanizmy i ich zastosowanie | 8 | 2 | 6 | 2 |
| 5. | Zarządzanie czasem i własną skutecznością. Strategiczne planowanie aktywności zawodowej | 8 | 1 | 6 | 2 |
| V | PROJEKT | | | | |
| 1. | Seminarium projektowe | 8 | 4 | 8 | 0 |
| | FORMA ZALICZENIA | | | | |
| | Test końcowy | 1 | - | 1 | 0 |
| | Egzamin końcowy | 1 | - | 1 | 0 |
| | Razem | 186 | 31 | 135 | 51 |

1h=45 minut lekcyjnych

Przerwy nie wliczają się do godzin wynikających z programu.

Harmonogram

Liczba pozycji harmonogramu: 30

| Przedmiot / temat | Prowadzący | Data realizacji zajęć | Godzina rozpoczęcia | Godzina zakończenia | Liczba godzin |
|---|------------------|-----------------------|---------------------|---------------------|---------------|
| 1 z 30 Spotkanie z opiekunem merytorycznym kierunku | Kazimierz Nalepa | 18-10-2025 | 07:45 | 08:15 | 00:30 |

| Przedmiot / temat | Prowadzący | Data realizacji zajęć | Godzina rozpoczęcia | Godzina zakończenia | Liczba godzin |
|---|------------------|-----------------------|---------------------|---------------------|---------------|
| 2 z 30 Techniki inteligencji emocjonalnej w biznesie | Kazimierz Nalepa | 18-10-2025 | 08:30 | 15:15 | 06:45 |
| 3 z 30 Motywowanie. Motywacja wewnętrzna oraz zespołowa. Mechanizmy i ich zastosowanie | Kazimierz Nalepa | 19-10-2025 | 07:45 | 14:30 | 06:45 |
| 4 z 30 Umiejętności negocjacyjne i mediacje. Twórcze rozwiązywanie konfliktów | Kazimierz Nalepa | 15-11-2025 | 07:45 | 14:30 | 06:45 |
| 5 z 30 Style myślenia, czyli jakie perspektywy postrzegania świata kierują ludźmi. Warsztat samoświadomości oraz komunikacji | Aniceta Bosak | 15-11-2025 | 14:45 | 16:15 | 01:30 |
| 6 z 30 Umiejętności negocjacyjne i mediacje. Twórcze rozwiązywanie konfliktów | Kazimierz Nalepa | 16-11-2025 | 07:45 | 14:30 | 06:45 |
| 7 z 30 Stres, trudności, zagrożenia i wypalenie zawodowe | Joanna Czarnecka | 06-12-2025 | 07:45 | 16:15 | 08:30 |
| 8 z 30 Terapia prowokatywna - kiedy wszystkie metody zawodzą | Joanna Czarnecka | 07-12-2025 | 07:45 | 14:30 | 06:45 |

| Przedmiot / temat | Prowadzący | Data realizacji zajęć | Godzina rozpoczęcia | Godzina zakończenia | Liczba godzin |
|--|---------------------|-----------------------|---------------------|---------------------|---------------|
| 9 z 30 Psychologia pozytywna i jej praktyczne zastosowanie | Agnieszka Popławska | 10-01-2026 | 07:45 | 12:45 | 05:00 |
| 10 z 30 Style myślenia, czyli jakie perspektywy postrzegania świata kierują ludźmi. Warsztat samoświadomości oraz komunikacji | Aniceta Bosak | 10-01-2026 | 13:00 | 14:30 | 01:30 |
| 11 z 30 Coaching i mentoring – certyfikowany przez Franklin University warsztat poznawczy procesów rozwojowych w organizacji | Aniceta Bosak | 11-01-2026 | 07:45 | 14:30 | 06:45 |
| 12 z 30 Zarządzanie zmianą - wdrożenie, aspekty psychologiczne, zamiany indywidualne i w organizacji | Kazimierz Nalepa | 07-02-2026 | 07:45 | 12:45 | 05:00 |
| 13 z 30 Seminarium dyplomowe + test z wynikiem generowanym automatycznie | Kazimierz Nalepa | 07-02-2026 | 13:00 | 14:30 | 01:30 |
| 14 z 30 Psychologia w sprzedaży . Zachowania konsumenckie, mechanizmy i techniki sprzedaży | Kazimierz Nalepa | 08-02-2026 | 07:45 | 14:30 | 06:45 |

| Przedmiot / temat | Prowadzący | Data realizacji zajęć | Godzina rozpoczęcia | Godzina zakończenia | Liczba godzin |
|--|-------------------|-----------------------|---------------------|---------------------|---------------|
| <p>15 z 30</p> <p>Kierowanie zespołem – rola lidera. Przekraczanie stereotypów we współpracy zespołowej i podejmowanie decyzji strategicznych</p> | Aniceta Bosak | 21-02-2026 | 07:45 | 14:30 | 06:45 |
| <p>16 z 30</p> <p>Wystąpienia publiczne. Profesjonalnie przygotowana prezentacja - trening.</p> | Aniceta Bosak | 22-02-2026 | 07:45 | 14:30 | 06:45 |
| <p>17 z 30</p> <p>Psychologia finansowa a różnice międzykulturowe w biznesie</p> | Artur Gronkiewicz | 07-03-2026 | 07:45 | 14:30 | 06:45 |
| <p>18 z 30</p> <p>Zastosowania AI do przyspieszenia kariery i efektywności osobistej</p> | Marek Reich | 08-03-2026 | 07:45 | 11:00 | 03:15 |
| <p>19 z 30</p> <p>Style myślenia, czyli jakie perspektywy postrzegania świata kierują ludźmi. Warsztaty samoświadomości oraz komunikacji</p> | Aniceta Bosak | 28-03-2026 | 07:45 | 16:15 | 08:30 |

| Przedmiot / temat | Prowadzący | Data realizacji zajęć | Godzina rozpoczęcia | Godzina zakończenia | Liczba godzin |
|---|-----------------------|-----------------------|---------------------|---------------------|---------------|
| 20 z 30 Style myślenia, czyli jakie perspektywy postrzegania świata kierują ludźmi. Warsztat samoświadomości oraz komunikacji | Aniceta Bosak | 29-03-2026 | 07:45 | 11:00 | 03:15 |
| 21 z 30 Coaching i mentoring – certyfikowany przez Franklin University warsztat poznawczy procesów rozwojowych w organizacji | Aniceta Bosak | 29-03-2026 | 11:15 | 14:30 | 03:15 |
| 22 z 30 Analiza transakcyjna i jej zastosowanie | Magdalena Daraż Gogół | 18-04-2026 | 07:45 | 14:30 | 06:45 |
| 23 z 30 Trening umysłu - W co grają ludzie? Gry psychologiczne - czyli jak zadbać o siebie i dobrostan w biznesie | Magdalena Daraż Gogół | 19-04-2026 | 07:45 | 14:30 | 06:45 |
| 24 z 30 Seminarium dyplomowe | Kazimierz Nalepa | 08-05-2026 | 17:00 | 19:30 | 02:30 |
| 25 z 30 Kierowanie zespołem – rola lidera. Przekraczanie stereotypów we współpracy zespołowej i podejmowanie decyzji strategicznych | Aniceta Bosak | 09-05-2026 | 07:45 | 11:00 | 03:15 |

| Przedmiot / temat | Prowadzący | Data realizacji zajęć | Godzina rozpoczęcia | Godzina zakończenia | Liczba godzin |
|--|-----------------------|-----------------------|---------------------|---------------------|---------------|
| 26 z 30 Sesja coachingowa - aktywny warsztat praktyczny | Magdalena Daraż Gogół | 10-05-2026 | 07:45 | 14:30 | 06:45 |
| 27 z 30 Seminarium dyplomowe | Kazimierz Nalepa | 29-05-2026 | 17:00 | 19:30 | 02:30 |
| 28 z 30 Zarządzanie czasem i własną skutecznością. Strategiczne planowanie aktywności zawodowej | Aniceta Bosak | 30-05-2026 | 07:45 | 14:30 | 06:45 |
| 29 z 30 Profesjonalny trening medialny. Psychologiczne i praktyczne umiejętności | Aniceta Bosak | 31-05-2026 | 07:45 | 16:15 | 08:30 |
| 30 z 30 Egzamin końcowy - walidacja | - | 06-06-2026 | 08:00 | 12:00 | 04:00 |

Cennik

Cennik

| Rodzaj ceny | Cena |
|---|--------------|
| Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto | 6 400,00 PLN |
| Koszt przypadający na 1 uczestnika netto | 6 400,00 PLN |
| Koszt osobogodziny brutto | 34,41 PLN |
| Koszt osobogodziny netto | 34,41 PLN |

Prowadzący

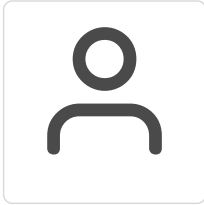
Liczba prowadzących: 7



1 z 7

Aniceta Bosak

Licencjonowany trener i coach Franklin University oraz Transforming Communication. Doświadczona specjalistka od budowania relacji, rozwoju. Trener szkoleń związanych z kontaktem z klientem (sprzedaż, obsługa klienta, profesjonalna prezentacja biznesowa i negocjacje) oraz umiejętnościami menedżerskimi. Coach i mentor. Kwalifikacje nabyte nie wcześniej niż 5 lat przed tą samą datą.



2 z 7

Kazimierz Nalepa

Ekspert biznesowy, trener, coach i wykładowca akademicki. Od ponad 30 lat działa w obszarze negocjacji, mediacji, zarządzania konfliktem i trudnych windykacji. Wspiera klientów precyzyjnie rozpoznając uwarunkowania sytuacji negocjacyjnych i mediacyjnych. Współtworzy z klientami strategie negocjacyjne i uczestniczy w ich realizacji. Zajmuje się rozpoznawaniem niejawnych i trudnodostępnych aspektów ważnych sytuacji negocjacyjnych i mediacyjnych. Prowadzi indywidualne i grupowe szkolenia z mediacji gospodarczej, negocjacji, rozwiązywania konfliktów i trudnych windykacji. Wyszkolił dużą grupę mediatorów gospodarczych w ramach działań Polskiego Stowarzyszenia Mediacji Gospodarczych. Kwalifikacje nabyte nie wcześniej niż 5 lat przed tą samą datą.



3 z 7

Joanna Czarnecka

Coach, trener, konsultant biznesu, terapeuta, członek Prezydium Izby Coachingu, dyrektor oddziału mazowieckiego Izby Coachingu; współtwórca Provocare – Instytutu Komunikacji Prowokatywnej, w którym zajmuje się rozwojem i propagowaniem Metod Prowokatywnych i Improwizacyjnych w pracy coachingowej, trenerskiej, handlowej oraz menedżerskiej.

Autorka wielu nowatorskich rozwiązań projektowych dotyczących zmiany kultury organizacyjnej w złożonych strukturach organizacyjnych.

Opracowuje i realizuje autorskie projekty rozwoju kompetencji i umiejętności kadry zarządczej, handlowej, medycznej, terapeutycznej, psychologicznej i pedagogicznej różnych szczebli.

Jej specjalizacją jest praca na przekonaniach, postawach, motywacji oraz nad kreatywnym myśleniem u jednostki i zespołów. Posiada wieloletnie doświadczenie w prowadzeniu zajęć, szkoleń oraz wdrożeń związanych z budowaniem stanu samoświadomości oraz tożsamości osób i zespołów w biznesie. Kwalifikacje nabyte nie wcześniej niż 5 lat przed tą samą datą.



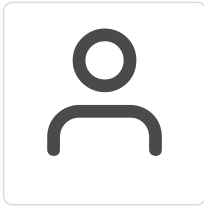
4 z 7

Agnieszka Popławska

Psycholog organizacji i zarządzania. Ukończyła także studia magisterskie z ekonomii, specjalność marketing. Pracuje na Wydziale Psychologii Uniwersytetu SWPS w Sopocie. Współpracuje z otoczeniem biznesowym i uczestniczy w projektach doradczych z zakresu zarządzania kapitałem ludzkim i marketingu. Jest współzałożycielką spółki spin off Uniwersytetu SWPS – Centrum C-Future, która zajmuje się diagnozowaniem i rozwojem kompetencji przyszłości, ze szczególnym uwzględnieniem specyfiki branży IT i służby zdrowia.

W pracy badawczej szczególnie interesuje się różnymi kontekstami przetwarzania informacji – w komunikacji marketingowej, rzeczywistości wirtualnej czy procesach uczenia się (np. uczeniu utajonym).

Na Uniwersytecie SWPS prowadzi zajęcia dotyczące planowania kariery zawodowej, a także psychologii organizacji i marketingu. Kwalifikacje nabyte nie wcześniej niż 5 lat przed tą samą datą.



5 z 7

Artur Gronkiewicz

Jest liderem finansowym z ponad 20-letnim doświadczeniem międzynarodowym w obszarach finansów korporacyjnych, audytu i centrów usług wspólnych. Obecnie pełni funkcję Vice President, Global Financial Operations – EMEA w Sony Pictures Entertainment, gdzie odpowiada za strategię finansową, transformację procesów i zarządzanie zespołami w całym regionie.

Wcześniej kierował działem finansów w Sony Pictures Global Business Services, zarządzał audytem w KPMG Polska, a karierę rozpoczął w PwC i Moore Stephens.

Znany z umiejętności łączenia twardych kompetencji finansowych z wysoką inteligencją emocjonalną, przywództwem opartym na wartościach i kulturą zaufania.

Poza działalnością korporacyjną, aktywnie dzieli się wiedzą akademicką:

- od 2017 roku prowadzi zajęcia ze Sprawozdawczości finansowej (Financial Reporting) w ramach programu akredytowanego przez ACCA na Uniwersytecie Gdańskim,
- od 2018 roku prowadzi zajęcia z przedmiotu Psychologia finansowa, a różnice międzykulturowe w biznesie, będącego częścią kierunku Psychologia biznesu na Uniwersytecie WSB Merito w Gdańsku. Kwalifikacje nabyte nie wcześniej niż 5 lat przed tą samą datą.



6 z 7

Marek Reich

Łączę psychologię biznesu, zarządzanie i generatywne AI z praktyką wdrożeniową. Jako mentor w projekcie mentoringowym UWM (Olsztyn) pracuję ze studentami i absolwentami. Jestem absolwentem Psychologii Biznesu oraz MBA WSB w Gdańsku. Mam bogate doświadczenie menedżerskie – uczestniczyłem w konsolidacji firm w branży agro i wprowadzałem innowacje (R&D → rynek).

Tworzę i wdrażam asystentów GPT (AI Mistrz Umysłu, AI Synergy, Agro Nexus, Talent Growth Guide), standardy promptów i automatyzacje no-code/API dla MŚP. Jestem jednym z pierwszych członków CampusAI (najwyższa ranga osiągnięć). Występowałem jako certyfikowany mówca motywacyjny m.in. na scenie „Życia bez ograniczeń”.

Kwalifikacje nabyte nie wcześniej niż 5 lat przed tą samą datą.



7 z 7

Magdalena Daraż Gogół

Członek prezydium IC, dyrektorka Małopolskiego Oddziału Izby Coachingu, Master Coach ICI, trenerka biznesu i ekspertka w obszarze komunikacji. Założycielka Mistrzowskiej Szkoły Coachingu (MSC), w której z pasją dzieli się swoją wiedzą i doświadczeniem. Posiada przepracowanych tysiące godzin coachingowych oraz trenerskich.

Od wielu lat wspiera liderów, zespoły i organizacje w skutecznym zarządzaniu zmianą, budowaniu współpracy oraz realizacji ambitnych celów.

W swojej pracy wykorzystuje narzędzie MindSonar®, które pozwala precyzyjnie diagnozować style myślenia i motywacje, a następnie dobierać skuteczne strategie rozwojowe. Jako certyfikowana trenerka Transforming Communication™ pomaga zespołom rozwijać zaufanie, rozwiązywać konflikty i budować harmonijną kulturę pracy.

NLP Trainer Intensive, NLP Trainer IANLP, Coach Master Trainer ICI, Team Coach, Trener Biznesu, Terapeutata Life FlowHealing, Konsultant Panoramy Społecznej, mgr Pedagogiki o Specjalności Profilaktyka Uzależnień i Resocjalizacja, Wykładowca Akademicki.

Organizatorka inspirujących wyjazdów rozwojowych dla kobiet, łączących coaching z praktycznym wzmacnianiem wewnętrznej siły i pewności siebie.

Współpraca między innymi z takimi firmami jak Santander, Bank Pekao, mBank, TVN, Black Red White. Kwalifikacje nabyte nie wcześniej niż 5 lat przed tą samą datą.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Materiały elektroniczne zamieszczane na moodlu/temsach.

Dodatkowo wymagany jest zapis przez formularz rekrutacyjny uczelni

<https://www.merito.pl/rekrutacja/krok1>

Przedstawiona powyżej cena obejmuje obecnie obowiązującą promocję w czesnym oraz obejmuje system płatności 10 rat.

Istnieje możliwość dodania ceny na życzenie - w systemie płatności 1, 2 i 12 rat.

W tym celu prosimy o kontakt z biurem rekrutacji wskazanym powyżej rekrutacjasp@gdansk.merito.pl

Uniwersytet WSB Merito zastrzega sobie prawo do zmiany terminów zjazdów.

Warunki uczestnictwa

Szczegółowe informacje na temat rekrutacji znajdują się pod linkiem:

<https://www.merito.pl/gdansk/studia-i-szkolenia/studia-podyplomowe/zasady-rekrutacji>

Adres

al. Aleja Grunwaldzka 238A

80-266 Gdańsk

woj. pomorskie

Kampus Uniwersytetu WSB Merito (dawniej Wyższa Szkoła Bankowa w Gdańsku).

Na terenie uczelni znajdują się kantyna, bufet, automaty z przekąskami.

Oferujemy bezpłatny parking. Swobodny dojazd na Uczelnię komunikacją miejską (tramwaj, autobus, SKM, PKM)

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi
- Laboratorium komputerowe

Kontakt



Agata Orlich

E-mail rekrutacjasp@gdansk.merito.pl

Telefon (+48) 583 502 075