



## Studia menedżerskie - studia podyplomowe

Numer usługi 2025/05/25/7405/2769616

6 950,00 PLN brutto

6 950,00 PLN netto

41,37 PLN brutto/h

41,37 PLN netto/h

Uniwersytet WSB  
Merito w Poznaniu

📍 Poznań / stacjonarna

📚 Studia podyplomowe

★★★★☆ 4,4 / 5

🕒 168 h

529 ocen

📅 25.10.2025 do 24.05.2026

## Informacje podstawowe

<b>Kategoria</b>	Biznes / Zarządzanie przedsiębiorstwem
<b>Grupa docelowa usługi</b>	Kierunek skierowany jest do: <ul style="list-style-type: none"><li>• Menedżerów organizacji komercyjnych, którzy chcą rozwijać swoje umiejętności oraz osób stojących u progu swojej kariery zawodowej.</li><li>• Właścicieli firm oraz osób planujących rozpoczęcie działalności gospodarczej.</li></ul>
<b>Minimalna liczba uczestników</b>	18
<b>Maksymalna liczba uczestników</b>	33
<b>Data zakończenia rekrutacji</b>	22-10-2025
<b>Forma prowadzenia usługi</b>	stacjonarna
<b>Liczba godzin usługi</b>	168
<b>Podstawa uzyskania wpisu do BUR</b>	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.)
<b>Zakres uprawnień</b>	Studia podyplomowe

## Cel

### Cel edukacyjny

Celem studiów jest przygotowanie uczestników do pełnienia funkcji menedżerskich poprzez rozwijanie kompetencji w zarządzaniu organizacją, strategicznym planowaniu oraz zarządzaniu zasobami ludzkimi. Program dostarcza wiedzy z zakresu prawa, finansów, marketingu oraz innowacyjności, umożliwiając absolwentom podejmowanie skutecznych decyzji i budowanie nowoczesnych, efektywnych zespołów

## Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
<b>Wiedza:</b> - znajomość zasad i metod zarządzania strategicznego, marketingu cyfrowego, zarządzania zasobami ludzkimi oraz nowoczesnych metod rozwiązywania problemów.	Zaliczenie obejmuje test pisemny z pytaniami zamkniętymi, opracowanie i prezentację projektu końcowego oraz jego obronę przed komisją.	Test teoretyczny
		Prezentacja
<b>Umiejętności:</b> - potrafi umiejętnie zarządzać finansami firmy oraz planować strategicznie z wykorzystaniem narzędzi symulacyjnych.	Praktyczne zadania i symulacje finansowe, ocena projektów zespołowych.	Obserwacja w warunkach symulowanych
<b>Kompetencje społeczne:</b> - zdolność efektywnej komunikacji, rozwiązywania konfliktów w organizacji oraz budowania marki osobistej.	Ocena współpracy w projektach grupowych, prezentacje ustne oraz feedback od rówieśników i prowadzących.	Obserwacja w warunkach symulowanych

## 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

1. Kultura organizacyjna (6 godz.)

2. Zarządzanie strategiczne - wyznaczanie kierunków rozwoju organizacji (12 godz.)
3. Nowe trendy w marketingu - cyfrowa transformacja w marketingu (8 godz.)
4. Twórcze rozwiązywanie problemów (6 godz.)
5. Zarządzanie zasobami ludzkimi (8 godz.)
6. Prawo cywilne (6 godz.)
7. Prawo gospodarcze (6 godz.)
8. Prawo podatkowe (6 godz.)
9. Prawo pracy (8 godz.)
10. Finanse dla niefinansistów (8 godz.)
11. Finanse dla menedżerów – zajęcia w formie gry symulacyjnej (16 godz.)
12. Diagnoza kompetencji menedżera (8 godz.)
13. Budowanie marki osobistej (8 godz.)
14. Przywództwo i delegowanie zadań (8 godz.)
15. Techniki negocjacyjne (8 godz.)
16. Konflikt w organizacji (8 godz.)
17. Zarządzanie operacyjne (8 godz.)
18. Budowanie efektywnych zespołów (8 godz.)
19. Kreatywność i innowacyjność w praktyce menedżerskiej (4 godz.)
20. Nowe technologie i innowacyjność w biznesie (12 godz.)
21. Seminarium (3 godz.)
22. Test (1 godz.)
23. Projekt (1 godz.)
24. Obrona projektu (1 godz.)

---

#### **INFORMACJE DODATKOWE:**

- **Czas trwania studiów (liczbę semestrów):** 2 semestry
- **Liczbę możliwych do zdobycia punktów ECTS:** 30 pkt. ECTS
- **Liczbę godzin:** 168 godzin (lekcyjnych)
- **Harmonogram uwzględnia przerwy.**
- **Informację o sposobie walidacji:** Test, projekt i jego obrona
- **Rodzaj dokumentu potwierdzającego ukończenie studiów:** Świadectwo ukończenia studiów podyplomowych
- Szczegółowy harmonogram zajęć **może ulec modyfikacjom** w zakresie realizowanych przedmiotów oraz osób realizujących zajęcia. Zmianie nie ulegają: terminy zjazdów oraz łączna liczba godzin dydaktycznych w ramach studiów podyplomowych.
- **Harmonogram zjazdów zostanie opublikowany** na stronie internetowej uczelni i w Bazie Usług Rozwojowych (BUR) **co najmniej 2 tygodnie przed rozpoczęciem zajęć.**
- Godziny zajęć w harmonogramie podawane są jako godziny zegarowe. **Liczba godzin w programie podawana jest w godzinach dydaktycznych.** Przelicznik: 168 godzin dydaktycznych = 126 godzin zegarowych.

#### **ORGANIZACJA ZJAZDÓW:**

Zjazdy odbywają się średnio jeden lub dwa razy w miesiącu:

- **sobota** w godzinach **8:00–18:00**,
- **niedziela** w godzinach **8:00–18:00**.

Mogą pojawić się zajęcia w piątki, wówczas przeprowadzane są one online w czasie rzeczywistym z wykładowcom poprzez platformę MS Teams.

## Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 24

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
<b>1 z 24</b> Zarządzanie zasobami ludzkimi	-	25-10-2025	09:00	16:00	07:00
<b>2 z 24</b> Budowanie efektywnych zespołów	dr hab. Rafał Szczepaniak	26-10-2025	09:00	16:00	07:00
<b>3 z 24</b> Prawo gospodarcze (online)	Karolina Kasprowicz	21-11-2025	16:00	21:00	05:00
<b>4 z 24</b> Finanse dla Menedżerów	Dariusz Czarnecki	22-11-2025	09:00	16:00	07:00
<b>5 z 24</b> Finanse dla Menedżerów	Dariusz Czarnecki	23-11-2025	09:00	16:00	07:00
<b>6 z 24</b> Przywództwo i delegowanie zadań	-	06-12-2025	09:00	16:00	07:00
<b>7 z 24</b> Zarządzanie operacyjne	-	07-12-2025	09:00	16:00	07:00
<b>8 z 24</b> Kultura organizacyjna	-	10-01-2026	09:00	14:15	05:15
<b>9 z 24</b> Kreatywność i innowacyjność w praktyce	Klaudia Idziak	10-01-2026	14:30	17:45	03:15
<b>10 z 24</b> Prawo pracy	Maja Jurecka	11-01-2026	09:00	16:00	07:00
<b>11 z 24</b> Zarządzanie strategiczne	Bogdan Koczorowski	24-01-2026	09:00	16:00	07:00
<b>12 z 24</b> Zarządzanie Strategiczne	Bogdan Koczorowski	25-01-2026	09:00	12:15	03:15
<b>13 z 24</b> Prawo podatkowe	Anna Czarnecka	25-01-2026	12:45	17:45	05:00

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
<b>14 z 24</b> Finanse dla nie finansistów	Katarzyna Machałowska	14-02-2026	09:00	16:00	07:00
<b>15 z 24</b> Prawo Cywilne	dr hab. Rafał Szczepaniak	15-02-2026	09:00	14:15	05:15
<b>16 z 24</b> Nowe trendy w marketingu	Katarzyna Zdulska	07-03-2026	09:00	16:00	07:00
<b>17 z 24</b> Konflikt w organizacji	Krystian Zakrzewski	08-03-2026	09:00	16:00	07:00
<b>18 z 24</b> Techniki negocjacyjne	Rafał Tabaczek	21-03-2026	09:00	16:00	07:00
<b>19 z 24</b> Diagnoza kompetencji menedżera	-	22-03-2026	09:00	16:00	07:00
<b>20 z 24</b> Nowe technologie i innowacyjność w biznesie	Michał Życki	18-04-2026	09:00	12:15	03:15
<b>21 z 24</b> Twórcze rozwiązywanie problemów	Krystian Zakrzewski	18-04-2026	12:45	17:45	05:00
<b>22 z 24</b> Nowe technologie i innowacyjność w biznesie	Michał Życki	19-04-2026	09:00	16:00	07:00
<b>23 z 24</b> Budowanie marki osobistej	Sebastian Drobczyński	23-05-2026	09:00	16:00	07:00
<b>24 z 24</b> Egzamin	-	24-05-2026	08:00	13:00	05:00

## Cennik

### Cennik

Rodzaj ceny

Cena

Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	6 950,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	6 950,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	41,37 PLN
Koszt osobogodziny netto	41,37 PLN

## Prowadzący

Liczba prowadzących: 13



1 z 13

### Katarzyna Zdulska

Doświadczenie zawodowe wykładowca zdobywał w ciągu ostatnich 5 lat, jako prowadzący warsztaty na uczelniach wyższych, trener, szkoleniowiec, doradca w firmach. Odpowiadała za założenia strategiczne i wdrożeniowe do kampanii w mediach offline i online. Sprawowała pieczę nad złożonymi budżetami. Ma doświadczenie w prowadzeniu działań reklamowych i PR, operacyjnym zarządzaniu narzędziami do komunikacji marketingowej, weryfikowaniu efektywności przedsięwzięć promocyjnych oraz organizacji eventów. Bliska jest jej ideologia tworzenia wartości dodanej w odpowiedzi na insighty i umacniania wizerunku przez akcje z zakresu społecznej odpowiedzialności biznesu. Jest wykładowcą na studiach wyższych z marketingu i strategii marketingowych.

Współpracowała z wieloma agencjami reklamowymi, kieruje projektami finansowanymi ze źródeł wewnętrznych i zewnętrznych. Wielokrotnie kierowała kilku lub kilkunastoosobowym zespołem, z którym realizowała kompleksowe działania promocyjne i wizerunkowe, zawierające tworzenie kampanii do mediów tradycyjnych i internetowych, kreację treści graficznych i informacyjnych do narzędzi komunikacji z rozbudowanymi grupami odbiorców, eventy, czy też media relations i sponsoring. Planowała, wdrażała i rozliczała kampanie o zasięgu krajowym i międzynarodowym.



2 z 13

### dr hab. Rafał Szczepaniak

Specjalizuje się w tematyce prawa cywilnego, gospodarczego i administracyjnego. Został także wpisany na listę wykładowców prawa samorządu terytorialnego prowadzoną przez Radę Ministrów. Jest autorem kilkadziesiątu publikacji (w tym siedmiu książkowych) z zakresu prawa cywilnego i gospodarczego. Pod jego redakcją ukazało się jedno z pierwszych opracowań poświęconych Kodeksowi Spółek Handlowych.

Doświadczenie zawodowe wykładowca zdobywał w ciągu ostatnich 5 lat, jako prowadzący zajęcia, oraz praktyk - doradztwo, konsultant biznesowy dla firm.

Od 1997 r. współpracuje z urzędami wojewódzkimi (wielkopolski, lubuski, zachodniopomorski) prowadząc kursy przygotowawcze do Służby Cywilnej.

Prowadził szkolenia między innymi dla Urzędu Marszałkowskiego w Poznaniu, a także dla pracowników Ministerstwa Rolnictwa w Warszawie. Jest także szkoleniowcem kilku renomowanych instytucji konsultingowo-szkoleniowych głównie na terenie Poznania, w tym zwłaszcza WOKISS, Uniwersytet WSB Merito. Od 2000 r. wykonuje zawód radcy prawnego. Jako radca prawny specjalizuje się w tematyce samorządu terytorialnego, odszkodowań i umownych stosunków

zobowiązaniowych między przedsiębiorcami. Na początku 2009 roku ukazała się jego monografia pt. „Nadużycie prawa do posługiwania się formą osoby prawnej”. Obecnie jego zainteresowania naukowe koncentrują się na problematyce stosowania prawa prywatnego w sektorze publicznym.



3 z 13

## Sebastian Drobczyński

Ekspert ds. wizerunku i komunikacji kryzysowej Praktyk z ponad 10-letnim doświadczeniem w obszarze kreowania wizerunku osób, firm, podmiotów państwowych i samorządowych oraz zarządzania zasobami ludzkimi. Prowadzi skuteczne kampanie wizerunkowe, media relations, rozwiązuje sytuacje kryzysowe. Autor książek i artykułów. Twórca kampanii wizerunkowych, informacyjno-promocyjnych dla firm, partii politycznych i podmiotów samorządowych. Konsultant i ekspert zewnętrzny firm, organizacji, PES, instytucji samorządowych w obszarze tworzenia strategii wizerunkowych, rozwoju kapitału ludzkiego oraz rozwiązywania sytuacji kryzysowych. Doradca partii politycznych i polityków. Jako wykładowca akademicki i praktyk od ponad 5 lat prowadzi zajęcia z uczestnikami studiów podyplomowych między innymi dla takich uczelni jak: Collegium Da Vinci, SWPS Uniwersytet Humanistycznospołeczny, Uniwersytet WSB Merito, Uniwersytet Ekonomiczny w Poznaniu. Autor programu i kierownik merytoryczny Studiów Podyplomowych Kreowanie wizerunku na SWPS Uniwersytet Humanistycznospołeczny w Poznaniu. Komentator wydarzeń dla mediów, w tym między innymi: Polsat News, TVN24, TVP S.A., Onet, WirtualneMedia, WTK (Wielkopolska Telewizja Kablowa), Press.pl, Radio Poznań, Radio Szczecin, Halo Radio, Radio Zet, Radio RMF, Gazeta Pomorska, Gazeta Wyborcza, Głos Wielkopolski, Newsweek Polska, Press, Rzeczpospolita.



4 z 13

## Bogdan Koczorowski

Praktyk biznesu z ponad 10-letnim doświadczeniem w zarządzaniu.

Ekspert w zakresie przygotowania i wdrażania strategii.

Lider projektów strategicznych m.in. w mBanku, HDI Asekuracja, Grupa Poczta Polska, KR D BIG

Praca na stanowiskach:

Prezes Zarządu TUW Pocztove, Konzeption S.A

Wiceprezes Zarządu HDI Asekuracja /Tryg S.A.,

Dyrektor Sprzedaży mBank oraz Wiener TU

Dyrektor Rozwoju Biznesu w KR D BIG

Tytuł MBA Oxford Brookes University i magister zarządzania strategicznego przedsiębiorstwem WSZ/POU w Warszawie

Od ponad 5 lat prowadzi zajęcia na kierunkach MBA z zarządzania strategicznego i internacjonalizacji biznesu na UE i WSB w Poznaniu oraz Wyższa Szkoła Humanitas MBA dla Firm Rodzinnych

Obecnie od 2016 roku jako właściciel Koczorowski Biznes Consulting wspiera rozwój biznesowy firm produkcyjno- handlowych w różnych branżach, w tym place zabaw, akcesoria budowlane, okna, meble, transport i logistyka, automatyka przemysłowa, a także usługowe w tym branża IT, HoReCa i inne.



5 z 13

## Klaudia Idziak

Creative mind 💡 & Personal Development Enthusiast 🌱📈 | Trenerka i wykładowczyni z ponad 5 letnim doświadczeniem. Opiekunka merytoryczna i autorka programu studiów podyplomowych Event Manager. Z pasją łączy wiedzę akademicką z praktyką biznesową, współpracując z najlepszymi specjalistami w branży przy organizacji studiów podyplomowych, warsztatów i programów rozwojowych – zarówno otwartych dla każdego, jak i zamkniętych dla firm. Jej dotychczasowa droga zawodowa przez dłuższy czas związana była z projektowaniem doświadczeń klienta w branży turystycznej, eventowej i szkoleniowej. Obszarami jej zainteresowań są: komunikacja międzypokoleniowa, innowacje w edukacji oraz zarządzanie eventami. Czterokrotna

absolwentka Uniwersytetu WSB Merito w Poznaniu na kierunkach: Turystyka i rekreacja, Zarządzanie marketingowe, Innowacyjne zarządzanie marką oraz Branding i content marketing.



6 z 13

### Michał Życki

Wielokrotnie certyfikowany specjalista z zakresu inżynierii danych oraz absolwent WSB w Poznaniu. W obecnej pracy zajmuje się tworzeniem i rozwojem kompleksowych rozwiązań Business Intelligence w środowiskach infrastruktury lokalnej oraz chmurowej. Od ponad 5 lat jest wykładowcą UWSB Merito Poznań na kierunkach Big Data. Inżynieria Danych oraz Studiach Menedżerskich. Specjalizuje się w technologii przetwarzania dużych wolumenów danych oraz Machine Learningu. Posiada ponad 10-letnie doświadczenie pracy w branży IT



7 z 13

### Karolina Kasprowicz

Adwokat w Izbie Adwokackiej we Wrocławiu. Od ponad 10 lat prowadzi Kancelarie Adwokacką. Specjalizujemy się w prawie handlowym, cywilnym oraz w obsłudze prawnej przedsiębiorców. Posiada bogate doświadczenie w sprawach rodzinnych, gospodarczych, prawa pracy oraz w sporach dotyczących naruszenia posiadania. Jako wykładowca od 5 lat prowadzi szkolenia oraz wykłady z Prawa Cywilnego.



8 z 13

### Dariusz Czarnecki

Trener, konsultant z ponad 5 letnim doświadczeniem. Zajmuje się finansami menedżerskimi w małych i dużych firmach. W projektach szkoleniowych i doradczych realizacje poprzedza analizą specyfiki branży i kluczowych "driver'ów" efektywności. Od ponad 10 lat działa w obszarach związanych z: finansami przedsiębiorstw, rachunkowością menadżerską, oceną opłacalności inwestycji, wyceną wartości przedsiębiorstw, audytami i wdrożeniem systemów kontroli kosztów. W realizacji programów szkoleniowych wykorzystuję symulacje biznesowe.



9 z 13

### Maja Jurecka

Członek Okręgowej Rady Adwokackiej w Warszawie. Prawnik, nauczyciel akademicki. Posiada ponad 5 letnie doświadczenie w prowadzeniu zajęć z prawa pracy.



10 z 13

### Katarzyna Machałowska

Doświadczona trener wykorzystująca znajomość nowoczesnych technik uczenia się do skutecznego podnoszenia wiedzy, kompetencji i umiejętności uczestników szkoleń. Twórcza i właścicielka „Akademii W-U-K”, od blisko 15 lat wspierającej przedsiębiorców i pracowników w rozwoju zawodowym.



11 z 13

### 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 23-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.

rzez wiele lat sprzedawał, doradzał i zarządzał w różnych firmach, dzięki temu jest wiarygodnym i przekonującym trenerem. Jako trener pracuje od przeszło 14 lat, w tym czasie w jego szkoleniach wzięło udział ponad 12 500 osób. To ponad 15 500 h szkoleniowych i przeszło 3000 h coachingowych.

Prowadzi zajęcia na studiach podyplomowych na UWSB Merito w Szczecinie, jak również MBA w Szczecińskiej WSB z zakresu motywacji, negocjacji i technik wywierania wpływu, w czym się specjalizuje.



12 z 13

## Krystian Zakrzewski

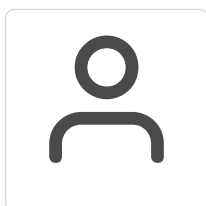
Trener, konsultant, facylitator.

Współpracuje z pracownikami różnych organizacji, klientami i studentami. Spotyka się z nimi w ramach działań szkoleniowo-rozwojowych. Posiada wieloletnie doświadczenie w handlu, które dostarcza mu kontekstu, wykorzystywanego przy projektowaniu i prowadzeniu warsztatów dla zróżnicowanych zespołów. Jako trener ustala cele rozwojowe i dobiera odpowiednie metody nauczania.

Autor kursu "Pozyskiwanie i budowanie lojalności klienta" na studiach online, z którego mogą korzystać studenci preferujący tryb nauki zdalnej.

Jego doświadczenie zawodowe obejmuje kilka kluczowych obszarów:

- Kompetencje managerskie: Warsztaty koncentrują się na tematach takich jak: skuteczny feedback, zarządzanie zespołem, budowanie silnych relacji oraz efektywne przeprowadzanie spotkań. Praktyczne doświadczenie w zarządzaniu dodaje wartości jego szkoleniom, pomagając uczestnikom w praktycznym zrozumieniu tych zagadnień.
- Sprzedaż: Dzięki bogatemu, ponad trzynastoletniemu doświadczeniu w dziedzinie sprzedaży, oferuje szkolenia, które pomagają sprzedawcom osiągać wybitne wyniki. W trakcie warsztatów wskazuje na praktyczne aspekty wykorzystania narzędzi i strategii sprzyjających sukcesowi w sprzedaży.
- Kompetencje miękkie: Koncentruje się na zagadnieniach takich jak produktywność osobista, twórcze rozwiązywanie problemów, komunikacja, zarządzanie konfliktami i inne aspekty kluczowe dla skutecznej pracy zespołowej.



13 z 13

## Anna Czarnecka

Doktor nauk ekonomicznych, wykładowca na Uniwersytecie WSB Merito w Poznaniu, szkoleniowiec i doradca podatkowy. Od ponad 10 lat w branży podatkowej. Od ponad 5 lat wykładowca. Autorka wielu publikacji naukowych oraz dotyczących materialnego prawa podatkowego. Wydała m. in. książkę pt. Podatki w świetle finansów behawioralnych, która została przetłumaczona na język angielski. Jej artykuły ukazują się w Gazecie Prawnej i w Rzeczpospolitej.

# Informacje dodatkowe

## Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Podczas każdego zjazdu uczestnicy programu otrzymują zestaw materiałów dydaktycznych udostępnionych na platformie Microsoft Teams lub Moodle. Treści te są przygotowywane przez wykładowców i dostosowywane do tematyki prowadzonych zajęć.

Uczestnicy studiów mają dostęp do platformy Extranet, to wewnętrzna platforma komunikacyjna Uczelni WSB Merito, stworzona w celu ograniczenia formalności oraz ułatwienia przepływu informacji między uczestnikami a uczelnią. Za jej pomocą przez całą dobę i z każdego miejsca na świecie uczestnicy mają dostęp do:

- harmonogramu zajęć,
- informacji na temat płatności,
- materiałów dydaktycznych,
- katalogu bibliotecznego,
- informacji dotyczących zmian w planach zajęć, ogłoszeń i aktualności.

## Warunki uczestnictwa

Rekrutacja na studia podyplomowe na Uniwersytecie WSB Merito w Poznaniu odbywa się poprzez wypełnienie formularza online dostępnego na stronie: <https://www.merito.pl/rekrutacja/krok1>, a następnie dostarczenie kompletu dokumentów do Biura Rekrutacji w Poznaniu.

### Kryteria kwalifikacyjne do udziału w programie:

- ukończone studia wyższe I lub II stopnia,
- spełnienie warunków określonych w procedurze rekrutacyjnej.

## Informacje dodatkowe

- Cena usługi **nie obejmuje opłaty wpisowej oraz opłaty końcowej**.
- **Usługa kształcenia świadczona przez Uniwersytet WSB Merito jest zwolniona z podatku VAT zgodnie z art. 43 ust. 1 pkt 26 ustawy z dnia 11 marca 2004 r. o podatku od towarów i usług (Dz.U. 2023 poz. 1570). Zwolnienie obejmuje usługi edukacyjne realizowane przez uczelnie wyższe na podstawie przepisów ustawy Prawo o szkolnictwie wyższym i nauce.**

### REALIZACJA PROJEKTÓW:

Uniwersytet WSB Merito w Poznaniu realizuje projekty szkoleniowe w ramach współpracy z instytucjami rynku pracy tj.:

- Wojewódzki Urząd Pracy w Toruniu – **Kierunek Rozwój**,
- Wojewódzki Urząd Pracy w Krakowie – **Małopolski Pociąg do Kariery**,
- Wojewódzki Urząd Pracy w Szczecinie – **Zachodniopomorskie Bony Szkoleniowe**,
- Projekt „**Zawodowa reaktywacja**” – realizowany w Łodzi.

## Adres

ul. Powstańców Wielkopolskich 5  
61-895 Poznań  
woj. wielkopolskie

Zajęcia mogą być realizowane w różnych lokalizacjach:

1. VIII LO ul. H. Cegielskiego 1
2. Uniwersytet WSB Merito w Poznaniu ul. Powstańców Wielkopolskich 2a (budynek BR), ul. Powstańców Wielkopolskich 1 (budynek PW), ul. Ratajczaka 5/7 (budynek CP).

## Kontakt



**Monika Plewa**

**E-mail** [rekrutacja-sp@poznan.merito.pl](mailto:rekrutacja-sp@poznan.merito.pl)

**Telefon** (+48) 616 553 300