

# Marketing i sprzedaż - studia 3-semesteralne

- Kierunek - studia II stopnia

OD MARCA Studia magisterskie

## Co zyskujesz, studiując marketing i sprzedaż w Uniwersytecie DSW?

- Kształcimy tak, żebyś zdobył/zdobyła wiedzę i umiejętności pożądane na rynku pracy. Program studiów przygotowaliśmy na podstawie potrzeb firm z obszaru marketingu. Dzięki temu możesz połączyć dotychczasową wiedzę zdobytą podczas studiów licencjackich z wiedzą z zupełnie nowej, inspirującej branży, która stale się rozwija.
- Zajęcia prowadzą specjaliści-praktycy, którzy na co dzień pracują w agencjach marketingowych, domach mediowych, prowadzą własną działalność gospodarczą w obszarze content marketingu, reklamy i sprzedaży.
- Dzięki hybrydowej formule studiów jesteśmy w stanie zaprosić do współpracy wykładowców z całej Polski, dlatego podczas nauki będziesz mieć możliwość zetknięcia się z szerszym spojrzeniem biznesowym, a także poznasz różnorodne metodyki.
- Nasze laboratoria (pracownie komputerowe, studio telewizyjne, studio fotograficzno-filmowe, laboratorium dźwięku i laboratorium eyetrackingu) oraz zasoby biblioteczne są regularnie powiększane oraz aktualizowane, dlatego zawsze masz stały dostęp do najnowszej wiedzy.
- Pracujemy na narzędziach w mediach społecznościowych, co pozwala Ci dokładnie poznać te środowiska wraz ze wszystkimi ich funkcjonalnościami i już w trakcie studiów możesz budować za ich pomocą markę własną.
- Dzięki elastycznej formie studiów i pracy w grupie łatwiej nabywasz wiedzę i umiejętności.
- Studia obejmują tylko 3 semestry, co pozwala Ci szybciej osiągnąć zamierzone cele.

### Dodatkowe atuty kierunku:

- Przez czas studiów masz wsparcie w nauce, kiedy tylko chcesz i dysponujesz czasem.
- Gwarantujemy stały dostęp do platformy MS 365 i platformy Moodle, na których znajdziesz wszystkie materiały do zajęć i będziesz mieć możliwość komunikowania się z wykładowcami i studentami. Pozwoli Ci to przygotować się do egzaminów i wykorzystać materiały ze studiów w życiu zawodowym.
- W zależności od specjalności pracujemy w: środowisku MS 365 (Excel, Forms, Teams, PowerPoint, SharePoint), Facebook Ads, LinkedIn Ads, Google Ads, Press Service, Brand 24, Zoho CRM, Positionly, Buffer, Bitly, SoTrender oraz rozmaitych aplikacjach graficznych, takich jak Canva czy Genial.ly.
- W trakcie zajęć poznajesz swoje mocne i słabe strony. Pod czujnym okiem tutora budujesz swoją ścieżkę kariery zawodowej w oparciu o swoje atuty.
- Już w trakcie I semestru możesz uzyskać certyfikacje naszej Uczelni, które pozwolą Ci wzmocnić swoją pozycję na rynku pracy.

# Dlaczego warto studiować na tym kierunku?

"

Marketing to działania, które podejmuje się, by promować produkty i usługi. To odpowiadanie na potrzeby klientów tak, by zapewnić firmie jak największy zysk. Obejmuje szereg działań, strategii i taktyk i wymaga znajomości coraz to większej liczby nowoczesnych narzędzi, które pozwalają na efektywne pozyskiwanie coraz większej grupy klientów. Współczesny marketing koncentruje się na wartościach, relacjach i aspiracjach klienta, stąd stawia coraz ciekawsze wyzwania ekspertom. Coraz więcej danych jesteśmy w stanie obliczać za pomocą machine learning, a świat marketingu oparty jest o liczne algorytmy i umiejętne czytanie danych statystycznych. Szczególne znaczenie ma dziś digital marketing, social media marketing oraz marketing automation. Współczesny absolwent marketingu, to osoba, która powinna być wyposażona w kompetencje miękkie, takie jak negocjacje, czy komunikacja, ale także w kompetencje twarde, takie jak znajomość zasad marketingu i znajomość narzędzi stosowanych w agencjach marketingowych i w działach sprzedaży.

Wierzę, że dzięki naszemu programowi studiów absolwenci Uniwersytetu Dolnośląskiego DSW będą dobrze przygotowani do wejścia na rynek pracy. Wiem, że na rynku pracy oczekuje się znajomości licznych narzędzi, smykałki do przewidywania trendów oraz umiejętności ich poszukiwania i tworzenia. Szanujemy czas naszych Studentów, dlatego sięgamy po najnowsze technologie i najlepszych ekspertów, którzy chcą się dzielić swoim doświadczeniem i wiedzą zdobytą w środowisku biznesowym. Nasi Dydaktycy stosują nowoczesne metody kształcenia a elastyczna organizacja studiów, dzięki formule hybrydowej ułatwia proces studiowania. W ramach studiów tworzymy grupy społecznościowe, które pozwalają studentom na networking i dzielenie się wiedzą.

"

## **dr Danuta Studencka - Derkacz**

Wykładowczynie na kierunku marketing i sprzedaż

"

Jestem wykładowcą na Uniwersytecie Dolnośląskim DSW. Specjalizuję się w obszarach biznesowych i serdecznie zapraszam Was na kierunki takie jak zarządzanie, sprzedaż i marketing, gdzie poprzez nasze studia możecie przygotować się do pracy w realnych warunkach w polskich i zagranicznych źródłach. Zajęcia, które prowadzę oparte są o formułę warsztatową, gdzie ćwiczymy komunikację wewnątrz firmy, delegowanie zadań. Jeżeli chcecie, żeby studia w praktyczny sposób przygotowały Was do wejścia na rynek pracy w obszarach biznesowych, to serdecznie zapraszamy na Uniwersytet Dolnośląski DSW.

"

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 dsw a studentem zawierana jest w formie pisemnej.

### **Artur Smolik**

Wykładowca na kierunku marketing i sprzedaż

"

Jeżeli poszukujesz pracy jako marketingowiec lub jako specjalista do spraw social mediów, studia magisterskie na kierunku marketing i sprzedaż to jest idealny wybór. Sam dobór praktyków oraz specjalistów w tej branży pozwala Tobie na zagłębienia wszystkich możliwych tajników marketingu i samej sprzedaży. Co mnie przede wszystkim przekonało do tego kierunku? To samo podejście do przedmiotów, do prowadzenia warsztatów. Sposób prowadzenia zajęć przez wykładowców to bezpośrednie odbicie na praktykę i to, czego moglibyśmy się spodziewać po pracy marketingowca.

"

### **Michał Malinowski**

Student na kierunku marketing i sprzedaż

"

Nie ma dzisiaj firmy, dla której digital czy transformacja cyfrowa nie są wyzwaniem. Marketing i Sprzedaż to kierunek, na którym wspólnie z praktykami przejdiesz przez wiele praktycznych ćwiczeń, gier i symulacji. Wszystko po to, aby być przygotowanym na zadania, jakie czekają w działach marketingu, digital, e-commerce, sales czy wsparcia sprzedaży.

"

### **Adam Piwek**

Wykładowca na kierunku Marketing i sprzedaż

## **Zobacz specjalności na tym kierunku**

#### **Analityka internetowa z elementami AI**

NOWOŚĆ OD MARCA

od 534 zł ~~579 zł~~

Najniższa cena z ostatnich 30 dni:  
534 zł

#### **Digital marketing**

OD MARCA

od 534 zł ~~579 zł~~

Najniższa cena z ostatnich 30 dni:  
534 zł

od 534 zł ~~579 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 dsw a studentem zawierana jest w formie pisemnej.

# Program studiów

Uwaga! Studia 3 semestralne.

## Wykładowcy

### **dr Danuta Studencka-Derkacz**

Doktor nauk społecznych Uniwersytetu Wrocławskiego, certyfikowany menedżer Prince 2 oraz mediator. Absolwentka Filozofii-Komunikacji społecznej oraz Politologii Uniwersytetu Wrocławskiego. Od 18 lat pracuje na rynku mediów i public relations. Przeszła drogę od dziennikarza newsowego, przez dziennikarstwo modowe, po dziennikarstwo specjalistyczne. Była wydawcą i redaktorem naczelnym oraz menedżerem projektów unijnych. Od 7 lat wykładowca Wyższej Szkoły Bankowej we Wrocławiu. Organizatorka 3 edycji TEDxWSB. Była menedżerem kilku projektów finansowanych z Unii Europejskiej, w których realizowała m.in. gry VR-owe oraz zajęcia z robotyki. Możecie ją spotkać na zajęciach z takich przedmiotów m.in. jak media relations, public relations, e-PR, rozwiązywanie konfliktów, komunikacja społeczna oraz netykieta biznesowa, instrumentarium reklamy i PR, sytuacje kryzysowe, komunikacja marketingowa, content marketing, monitoring social mediów.

### **Prof. dr hab. Krystyna Mazurek-Łopacińska**

Profesor zwyczajny nauk ekonomicznych, profesor Uniwersytetu Dolnośląskiego DSW we Wrocławiu. Przez wiele lat pracowała na Uniwersytecie Ekonomicznym we Wrocławiu, gdzie była kierownikiem Katedry Badań Marketingowych, a także pełniła funkcję Prorektora ds. Dydaktyki oraz Dyrektora Instytutu Marketingu. Odbýwała staże na uczelniach francuskich: Uniwersytecie w Lille, Ecole Internationale des Affaires w Marsylii oraz na Uniwersytecie Paris – Evry. Obszary zainteresowań naukowych: badania w dziedzinie nauk ekonomicznych, dyscyplinie nauk o zarządzaniu i jakości ze specjalizacją w zakresie: zarządzania marketingowego, analizy rynku i badań marketingowych, badań konsumpcji i zachowań nabywców, komunikacji marketingowej, zarządzania międzykulturowego, marketingu interaktywnego, marketingu międzynarodowego, marketingu w kulturze, marketingu społecznego.

Dorobek naukowy obejmuje ponad 300 pozycji (monografie, podręczniki i artykuły), w tym książki z zakresu Consumer Behavior nagrodzone nagrodami Ministra Szkolnictwa Wyższego, „Zachowania nabywców jako podstawa strategii marketingowej” 1996, „Zachowania nabywców i ich konsekwencje marketingowe” PWE 2003. Kontynuacją tej problematyki jest książka „Zachowania konsumentów na współczesnym rynku. Perspektywa marketingowa” PWE 2021. Ważne obszary w badaniach naukowych to m.in. Customer Knowledge Management jako wyzwanie w zarządzaniu przedsiębiorstwem, orientacja na klienta, relacje z klientem podstawą marketingowego zarządzania przedsiębiorstwem, marketing społecznościowy i rola nowych technologii w kreowaniu wartości dla klienta,

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 dsw a studentem zawierana jest w formie pisemnej.

identyfikowanie cech kulturowego paradygmatu marketingu.

Oddzielny obszar działalności naukowej stanowią prace dotyczące problematyki marketingu w kulturze. Jest redaktorem i współautorem książek „Kultura w gospodarce rynkowej. Problemy adaptacji marketingu” (1997), „Kultura polska a Unia Europejska. Problemy, wyzwania, nadzieje” (1998), „Problemy zarządzania sferą kultury i turystyki” (1999).

Realizowała szereg projektów badawczych w ramach Resortowych Programów Badań Podstawowych oraz problemów węzłowych PAN i KBN, a także NCN.

Jako promotor prac doktorskich kierowała również grantami promotorskimi KBN. Otrzymała Nagrodę Sekretarza Naukowego PAN za udział w pracy „Zróżnicowanie przestrzenne konsumpcji i warunków życia ludności w Polsce”. Przez wiele lat była redaktorem Prac Naukowych Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu, początkowo w serii: Rynek i Konsumpcja, a następnie w serii Zarządzanie i Marketing i Nauki o Zarządzaniu. Była również członkiem rad naukowych czasopism: Nauki o Zarządzaniu, Handel Wewnętrzny, Konsumpcja i Rozwój, a obecnie Marketing i Rynek oraz wydawanego w Berlinie Cultural Management: Science and Education (CMSE).

Jest członkiem Instytutu Naukowego Krajów Grupy Wyszehradzkiej oraz Europejskiego Instytutu CEDIMES (Centre d'Etudes sur le Développement International et les Mouvements Economiques et Sociaux).

Organizowała wiele konferencji naukowych i dydaktycznych, w tym była Przewodniczącą Komitetu Organizacyjnego Kongresu Marketingu: „Marketing – przełom wieków. Paradygmaty. Zastosowania”( wrzesień 2000 r). Zainicjowała i konsekwentnie prowadziła cykl ogólnopolskich konferencji naukowych skupiających przedstawicieli nauki i praktyki zajmujących się badaniami marketingowymi. Konferencje te odbywały się w latach: 2004, 2006, 2008, 2010, 2012, 2014, 2016, 2018 oraz 2022 , a ich efektem jest 15 publikacji wydanych w formie monografii oraz Prac Naukowych Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu. Jest także redaktorem i współautorem kilku podręczników z zakresu badań marketingowych , wydanych przez Wydawnictwo AE we Wrocławiu oraz przez PWN : „Badania marketingowe. Teoria i praktyka. Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2005 „Badania marketingowe. Metody, techniki i obszary aplikacji na współczesnym rynku” 2016.

Uzyskała wyróżnienie Ministra Kultury i Sztuki za kierowanie w latach 1989-1998 Podyplomowym Studium Marketingu dla Menedżerów Kultury i Sztuki.

Działała na rzecz rozwoju akredytacji środowiskowej w Polsce. Od 2002 roku była członkiem Komisji Akredytacyjnej Fundacji Promocji i Akredytacji Kierunków Ekonomicznych (FPAKE), a w latach 2006- 2016 pełniła funkcję Przewodniczącej tej Komisji Akredytacyjnej, dokonując analizy jakości kształcenia kilkudziesięciu uczelni z całej Polski. Organizowała ogólnopolskie i uczelniane konferencje dydaktyczne dotyczące realizacji Procesu Bolońskiego i wdrażania założeń Krajowych Ram Kwalifikacji.

Była Egzaminatorem zewnętrznym Nottingham Trent University. ( 2007 – 2013 ). Pełniła funkcję eksperta w konkursach Narodowego Centrum Nauki, a w latach 2012 – 2015 była członkiem Zespołu Stałego Narodowego Centrum Nauki. Była także członkiem Komitetu Organizacji i Zarządzania Polskiej Akademii Nauk ( 2015 – 2019). Jako współzałożyciel, wiceprezes, a aktualnie jako członek Rady Naukowej Polskiego Naukowego Towarzystwa Marketingu aktywnie działa na rzecz środowiska zajmującego się marketingiem w Polsce.

Od wielu lat z pasją realizuje podróże , które przekładają się na poznawanie świata i różnych kultur.

### **dr Klaudia Migasiewicz**

Trener i wykładowca akademicki z zakresu umiejętności menedżerskich i interpersonalnych, przedsiębiorczości, kreatywności, rozwoju startupów, train the trainers. Prowadzi badania na temat klastrów i startupów. Przez wiele lat doświadczenie zdobywała w Uniwersytecie Ekonomicznym we Wrocławiu, gdzie pełniła funkcję Dyrektora Centrum Kształcenia Ustawicznego oraz kierownika studiów podyplomowych Kierownik zespołu – team leader (we współpracy z IBM GSDC), Akademia startupu i innowacyjnego biznesu (autor programu) oraz Zarządzanie ekspansją zagraniczną i rozwojem (we współpracy z CCC SA). Koordynowała wiele inicjatyw. Była Prezesem FEB – Forum Edukacji Biznesowej UEW, w ramach którego zrealizowała dziesiątki spotkań i cykli warsztatów z przedstawicielami świata biznesu oraz konkurs Akademia Talentów. Wzięła udział m.in. w Szkole Trenerów i Szkole Liderów.

### **dr Mira Krzyścin**

Doktor nauk ekonomicznych i wieloletni praktyk komunikacji marketingowej w branży bankowej, IT, FMCG oraz medycznej. Naukowo i zawodowo zajmuje się perswazyjnością reklamy, komunikacją marketingową, psychologią ekonomii, zachowaniami konsumentkimi oraz etyką biznesu.

### **dr Artur Smolik**

Strateg, mentor, menedżer, autor metod z obszaru strategii i efektywności w biznesie. Doktor ekonomii pasjonujący się przywództwem, etyką menedżerską, efektywnością zarządzania. Wspiera liderów, zespoły, firmy, zarządy w podnoszeniu wyników, poprawy efektywności procesów, budowania zaangażowania Pracowników. Praktyk zarządzania, przeszedł przez wszystkie szczeble kariery menedżerskiej od stanowisk operacyjnych do poziomu Zarządów. Wykładowca akademicki i założyciel Fundacji Rozwoju Menedżerskiego „Manage or Die”. Pełnił funkcje zarządcze w firmach i grupach kapitałowych (CTL Logistics, CTL Train, Aon Polska, Pepsi-Cola, grupa KGHM) oraz na wielu pozycjach zarządczych z obszaru sprzedaży, operacji, innowacji, strategii biznesowej. Członek Polish Economic Society.

Wybrane doświadczenie zawodowe:

- 2022 – Trener, Mentor, Interim manager
- 2019 – 2021 Dyrektor Zarządzający / Dyrektor Handlowy – Grupa KGHM
- 2015 – 2018 Business Development Director – Aon Polska
- 2007 – 2013 Dyrektor ds. Projektów Strategicznych i Rozwoju / Członek Zarządu – CTL Logistics
- 2004– 2007 Dyrektor Zarządzający

### **Danuta Kidawa**

Absolwentka Wydziału Zarządzania Akademii Ekonomicznej w Katowicach, a także Szkoły Trenerów Grupy SET i Akademii Trenerów Mentalnych. Trenerka FRIS® oraz ekspertka mocnych stron, prowadząca sesje indywidualne oraz warsztaty zespołowe. Posiadaczka certyfikatu DIMAQ w zakresie marketingu internetowego. Mistrzyni Excela. Praktyk z długoletnim doświadczeniem zawodowym, zdobytym głównie na specjalistycznych i menedżerskich stanowiskach analitycznych w obszarach: finansowym, controllingowym, produktowym i marketingowym.

Pierwsze kroki trenerskie stawiała w ramach wolontariatu pracowniczego, by po kilku latach otworzyć własną

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 dsw a studentem zawierana jest w formie pisemnej.

działalność szkoleniową. Jej główne obszary zainteresowania to kompetencje miękkie, elementy treningu mentalnego, zagadnienia z obszaru HR, ale także marketing internetowy i technologie informatyczne.

### **Mikołaj Winkiel**

Chief Evangelist w **Brand24**. Profesjonalnie i hobbystycznie zajmuje się marketingiem, Internetem i mediami społecznościowymi, starając połączyć te tematy w jedność. Kilka lat w różnej wielkości agencjach marketingowych nauczyło go holistycznego podejścia do marketingu. Od 2011 roku w Brand24 zajmuje się obsługą kluczowych klientów, marketingiem i „ewangelizacją” branży reklamowej. Prowadzi część warsztatów narzędziowych.

### **Wojciech Moskwa**

Od ponad 12 lat realizuje doradztwo marketingowe, audyty i zarządzanie zespołem dla małych i średnich przedsiębiorstw z segmentu e-commerce. Projektowałem strategię m.in. dla firm z branży elektronicznej, budowlanej, medycznej, produkcyjnej czy odzieżowej zarówno w modelu B2B, B2C jak i B2B2C. W swojej pracy kładę nacisk na praktyczny wymiar marketingu. Nie tylko pokazuje „co zrobić”, ale także „jak to zrobić”.

Aktywnie dążę do rozwoju kompetencji według koncepcji M-shaped Marketer (szeroka wiedza z wielu dyscyplin w połączeniu z kilkoma specjalizacjami marketingowymi), dzięki czemu jestem w stanie zaproponować najodpowiedniejsze strategie, taktyki i rozwiązania dla konkretnego wyzwania.

Jestem doświadczonym praktykiem silnie skoncentrowanym na obszarach e-commerce z szerokim zakresem wiedzy technicznej. Moje umiejętności obejmują nie tylko aspekty marketingowe, ale także techniczne działanie serwera, programowanie, grafikę, tworzenie treści, SEO oraz analitykę danych.

### **Jakub Kobyliński**

Grafik i fotograf. Absolwent Akademii Sztuk Pięknych im. Eugeniusza Gepperta we Wrocławiu na kierunku Grafika i Wyższego Studium Fotografii AFA. Od ponad 10 lat właściciel firmy zajmującej się projektowaniem graficznym w tym brandingiem, DTP, reklamą oraz fotografią. Autor projektów książek, magazynów i identyfikacji wizualnych wielu firm. Prowadzi zajęcia i szkolenia z Corporate Identity, fotografii, projektowania graficznego, multimediiów, a także obsługi programów graficznych z rodziny Adobe i Corel.

## **Partnerzy kierunku**



**BRAND24**



**sotrender**



# Ceny dla kandydatów

## Czesne równe

Wybierając ten system płatności cena katalogowa przez cały okres studiów będzie taka sama. Jeśli korzystasz z promocji to przysługującą Ci zniżkę rozliczamy w toku studiów.

## Czesne stopniowane

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

## 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 ostatnim roku studiów licencjackich, magisterskich i jednolitych studiów magisterskich płatność jest możliwa do rozłożenia na maksymalnie 10 rat. Jeśli Twój wybór padł na rozłożenie płatności w 12 ratach to na ostatnim roku studiów będzie musiała nastąpić zmiana. W przypadku studiów inżynierskich - za ostatni semestr zapłacisz maksymalnie w 5 ratach.



## Stypendia i dodatkowe zniżki

**Studenci Uniwersytetu Dolnośląskiego DSW mogą ubiegać się o takie same stypendia, jakie otrzymują studenci uczelni publicznych. To doskonała możliwość na realne obniżenie czesnego.**

### Niestacjonarne - Gwarantowane czesne stopniowane

	Rok nauki	Czesne
<b>1 rata</b>	<b>1 rok</b>	<b>5900 zł</b>
	<b>2 rok</b>	<b>3650 zł</b>

	Rok nauki	Czesne
<b>2 raty</b>	<b>1 rok</b>	<b>2950 zł</b>
	<b>2 rok</b>	<b>3650 zł (1 rata)</b>

	Rok nauki	Czesne
<b>10 rat</b>	<b>1 rok</b>	<b>600 zł</b>
	<b>2 rok</b>	<b>740 zł (5 rat)</b>

	Rok nauki	Czesne

<b>12 rat</b>	<b>1 rok</b>	<b>503 zł</b>
	<b>2 rok</b>	<b>740 zł (5 rat)</b>

#### Niestacjonarne - Gwarantowane czesne stałe

	Rok nauki	Czesne
<b>1 rata</b>	<b>1 rok</b>	<b>6100 zł 6500-zł</b>
	<b>2 rok</b>	<b>2983 zł 3250-zł</b>

	Rok nauki	Czesne
<b>2 raty</b>	<b>1 rok</b>	<b>2983 zł 3250-zł</b>
	<b>2 rok</b>	<b>2983 zł 3250-zł (1 rata)</b>

	Rok nauki	Czesne
<b>10 rat</b>	<b>1 rok</b>	<b>666 zł 720-zł</b>
	<b>2 rok</b>	<b>666 zł 720-zł (5 rat)</b>

	Rok nauki	Czesne

<b>12 rat</b>	<b>1 rok</b>	<b>534 zł 579-zł</b>
	<b>2 rok</b>	<b>666 zł 720-zł (5 rat)</b>

### Stacjonarne - Gwarantowane czesne stopniowane

	Rok nauki	Czesne
<b>1 rata</b>	<b>1 rok</b>	<b>5900 zł</b>
	<b>2 rok</b>	<b>3650 zł</b>

	Rok nauki	Czesne
<b>2 raty</b>	<b>1 rok</b>	<b>2950 zł</b>
	<b>2 rok</b>	<b>3650 zł (1 rata)</b>

	Rok nauki	Czesne
<b>10 rat</b>	<b>1 rok</b>	<b>600 zł</b>
	<b>2 rok</b>	<b>740 zł (5 rat)</b>

	Rok nauki	Czesne

<b>12 rat</b>	<b>1 rok</b>	<b>503 zł</b>
	<b>2 rok</b>	<b>740 zł (5 rat)</b>

### Stacjonarne - Gwarantowane czesne stałe

	Rok nauki	Czesne
<b>1 rata</b>	<b>1 rok</b>	<b>6100 zł 6500-zł</b>
	<b>2 rok</b>	<b>2983 zł 3250-zł</b>

	Rok nauki	Czesne
<b>2 raty</b>	<b>1 rok</b>	<b>2983 zł 3250-zł</b>
	<b>2 rok</b>	<b>2983 zł 3250-zł (1 rata)</b>

	Rok nauki	Czesne
<b>10 rat</b>	<b>1 rok</b>	<b>666 zł 720-zł</b>
	<b>2 rok</b>	<b>666 zł 720-zł (5 rat)</b>

	Rok nauki	Czesne

<b>12 rat</b>	<b>1 rok</b>	<b>534 zł 579-zł</b>
	<b>2 rok</b>	<b>666 zł 720-zł (5 rat)</b>

# Ceny dla absolwentów WSB i WSB Merito

## Czesne równe

Wybierając ten system płatności cena katalogowa przez cały okres studiów będzie taka sama. Jeśli korzystasz z promocji to przysługującą Ci zniżkę rozliczamy w toku studiów.

## Czesne stopniowane

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

## 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 ostatnim roku studiów licencjackich, magisterskich i jednolitych studiów magisterskich płatność jest możliwa do rozłożenia na maksymalnie 10 rat. Jeśli Twój wybór padł na rozłożenie płatności w 12 ratach to na ostatnim roku studiów będzie musiała nastąpić zmiana. W przypadku studiów inżynierskich - za ostatni semestr zapłacisz maksymalnie w 5 ratach.

## Stypendia i dodatkowe zniżki

Studenci Uniwersytetu Dolnośląskiego DSW mogą ubiegać się o takie same stypendia, jakie otrzymują studenci uczelni publicznych. To doskonała możliwość na realne obniżenie czesnego.

Sprawdź, z jakiego dofinansowania będziesz mógł skorzystać.

### Niestacjonarne - Gwarantowane czesne stopniowane

	Rok nauki	Czesne
<b>1 rata</b>	<b>1 rok</b>	<b>5900 zł</b>
	<b>2 rok</b>	<b>3650 zł</b>

	Rok nauki	Czesne
<b>2 raty</b>	<b>1 rok</b>	<b>2950 zł</b>
	<b>2 rok</b>	<b>3650 zł (1 rata)</b>

	Rok nauki	Czesne
<b>10 rat</b>	<b>1 rok</b>	<b>600 zł</b>
	<b>2 rok</b>	<b>740 zł (5 rat)</b>

	Rok nauki	Czesne
<b>12 rat</b>	<b>1 rok</b>	<b>503 zł</b>
	<b>2 rok</b>	<b>740 zł (5 rat)</b>

### Niestacjonarne - Gwarantowane czesne stałe

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 dsw a studentem zawierana jest w formie pisemnej.





	Rok nauki	Czesne
<b>1 rata</b>	<b>1 rok</b>	<b>5900 zł 6500-zł</b>
	<b>2 rok</b>	<b>2850 zł 3250-zł</b>

	Rok nauki	Czesne
<b>2 raty</b>	<b>1 rok</b>	<b>2850 zł 3250-zł</b>
	<b>2 rok</b>	<b>2850 zł 3250-zł (1 rata)</b>

	Rok nauki	Czesne
<b>10 rat</b>	<b>1 rok</b>	<b>640 zł 720-zł</b>
	<b>2 rok</b>	<b>640 zł 720-zł (5 rat)</b>

	Rok nauki	Czesne
<b>12 rat</b>	<b>1 rok</b>	<b>512 zł 579-zł</b>
	<b>2 rok</b>	<b>640 zł 720-zł (5 rat)</b>

#### Stacjonarne - 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 dsw a studentem zawierana jest w formie pisemnej.

<b>1 rata</b>	<b>1 rok</b>	<b>5900 zł</b>
	<b>2 rok</b>	<b>3650 zł</b>

	Rok nauki	Czesne
<b>2 raty</b>	<b>1 rok</b>	<b>2950 zł</b>
	<b>2 rok</b>	<b>3650 zł (1 rata)</b>

	Rok nauki	Czesne
<b>10 rat</b>	<b>1 rok</b>	<b>600 zł</b>
	<b>2 rok</b>	<b>740 zł (5 rat)</b>

	Rok nauki	Czesne
<b>12 rat</b>	<b>1 rok</b>	<b>503 zł</b>
	<b>2 rok</b>	<b>740 zł (5 rat)</b>

#### Stacjonarne - Gwarantowane czesne stałe

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



<b>1 rata</b>	<b>1 rok</b>	<b>5900 zł 6500-zł</b>
	<b>2 rok</b>	<b>2850 zł 3250-zł</b>

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

<b>2 raty</b>	<b>1 rok</b>	<b>2850 zł 3250-zł</b>
	<b>2 rok</b>	<b>2850 zł 3250-zł (1 rata)</b>

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

<b>10 rat</b>	<b>1 rok</b>	<b>640 zł 720-zł</b>
	<b>2 rok</b>	<b>640 zł 720-zł (5 rat)</b>

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

<b>12 rat</b>	<b>1 rok</b>	<b>512 zł 579-zł</b>
	<b>2 rok</b>	<b>640 zł 720-zł (5 rat)</b>

# Ceny dla kandydatów z zagranicy

## Czesne równe

Wybierając ten system płatności cena katalogowa przez cały okres studiów będzie taka sama. Jeśli korzystasz z promocji to przysługującą Ci zniżkę rozliczamy w toku studiów.

## 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 ostatnim roku studiów licencjackich, magisterskich i jednolitych studiów magisterskich płatność jest możliwa do rozłożenia na maksymalnie 10 rat. Jeśli Twój wybór padł na rozłożenie płatności w 12 ratach to na ostatnim roku studiów będzie musiała nastąpić zmiana. W przypadku studiów inżynierskich - za ostatni semestr zapłacisz maksymalnie w 5 ratach.

**Cudzoziemców odbywających studia w języku polskim**, którzy nie są wymienieni w art. 324 ust. 2 pkt 1-4 i 6-7 ustawy z dnia 20 lipca 2018 r. - Prawo o szkolnictwie wyższym i nauce (Dz. U. z 2018 r. poz. 1668 ze zm.) obowiązuje opłata za naukę na studiach wyższych wnoszona w systemie opłaty rocznej lub dwóch rat semestralnych w każdym roku nauki.

## Jednorazowa opłata administracyjna

**Cudzoziemców, którzy nie są wymienieni** w art. 324 ust. 2 pkt 1-4 i 6-7 ustawy z dnia 20 lipca 2018 r. - Prawo o szkolnictwie wyższym i nauce (Dz. U. z 2018 r. poz. 1668 ze zm.) **obowiązuje jednorazowa opłata administracyjna**, która wynosi 400 zł lub 100 Euro i płatna jest przy składaniu dokumentów rekrutacyjnych.

## Specjalności w języku angielskim

Cudzoziemców odbywających studia wyższe na specjalnościach w języku angielskim innych niż wymienieni w art. 324 ust. 2 pkt 1-4 i 6-7 ustawy z dnia 20 lipca 2018 r. - Prawo o szkolnictwie wyższym i nauce obowiązuje:

- system opłaty rocznej lub dwóch równych rat semestralnych w każdym roku nauki
- system gwarantowanego czesnego stałego
- jednorazowa opłata administracyjna wynosi 400 zł lub 100 Euro i płatna jest przy składaniu dokumentów rekrutacyjnych

**Studenci ci nie są uprawnieni do korzystania z promocji dotyczących opłat czesnego oraz promocji dotyczących opłaty wpisowej.**

## Niestacjonarne - Gwarantowane czesne stałe

	Rok nauki	Czesne
<b>1 rata</b>	<b>1 rok</b>	<b>6100 zł <del>6500 zł</del></b>
	<b>2 rok</b>	<b>2983 zł <del>3250 zł</del></b>

	Rok nauki	Czesne
<b>2 raty</b>	<b>1 rok</b>	<b>2983 zł <del>3250 zł</del></b>
	<b>2 rok</b>	<b>2983 zł <del>3250 zł</del> (1 rata)</b>

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 dsw a studentem zawierana jest w formie pisemnej.

<b>10 rat</b>	<b>1 rok</b>	<b>666 zł 720-zł</b>
	<b>2 rok</b>	<b>666 zł 720-zł (5 rat)</b>

	Rok nauki	Czesne
<b>12 rat</b>	<b>1 rok</b>	<b>534 zł 579-zł</b>
	<b>2 rok</b>	<b>666 zł 720-zł (5 rat)</b>

#### Stacjonarne - Gwarantowane czesne stałe

	Rok nauki	Czesne
<b>1 rata</b>	<b>1 rok</b>	<b>6100 zł 6500-zł</b>
	<b>2 rok</b>	<b>2983 zł 3250-zł</b>

	Rok nauki	Czesne
<b>2 raty</b>	<b>1 rok</b>	<b>2983 zł 3250-zł</b>
	<b>2 rok</b>	<b>2983 zł 3250-zł (1 rata)</b>

	Rok nauki	Czesne

<b>10 rat</b>	<b>1 rok</b>	<b>666 zł 720-zł</b>
	<b>2 rok</b>	<b>666 zł 720-zł (5 rat)</b>

	Rok nauki	Czesne
<b>12 rat</b>	<b>1 rok</b>	<b>534 zł 579-zł</b>
	<b>2 rok</b>	<b>666 zł 720-zł (5 rat)</b>