Uniwersytet Dolnośląski DSW Wrocław

Marketing i sprzedaż

- Kierunek - studia I stopnia

OD PAŹDZIERNIKA Studia licencjackie

Co zyskujesz, studiując Marketing i Sprzedaż?

- Poznasz tajniki nowoczesnych narzędzi marketingowych – programów monitorujących działania w internecie, systemów zarządzania sprzedażą i relacjami z klientami, menedżerów reklam, programów do tworzenia grafik, biur prasowych online – program studiów przygotowano w oparciu o potrzeby firm marketingowych, które funkcjonują na rynku pracy.
- Przez czas studiów masz wsparcie w nauce, kiedy chcesz i dysponujesz czasem – masz stały dostęp do platformy MS 365 i platformy Moodle, gdzie znajdziesz wszystkie materiały do zajęć i będziesz mógł komunikować się z wykładowcami i studentami. Pozwoli Ci to przygotować się do egzaminów i wykorzystać materiały ze studiów w życiu zawodowym.
- Dynamiczne i ciekawe zajęcia bez nudy – oparte o przypadki, gry biznesowe i strategiczne, które pozwolą odważniej i realnie wejść w świat marketingu
- Wspólnie ze swoją grupą ćwiczeniową weźmiesz udział w licznych grach strategicznych, symulacjach sytuacji rynkowych. W ramach warsztatów będziesz planował wprowadzenie nowych produktów na rynek i tworzył kreatywne kampanie reklamowe. Gra symulacyjna REVAS pozwoli Ci całościowo zarządzać agencją marketingową.
- Spotkasz ekspertów z branży marketingu i sprzedaży w czasie licznych wykładów otwartych, spotkań z guest speakerami, webinarów czy bezpłatnych dodatkowych szkoleń. Zajęcia prowadzone są w formule hybrydowej, co oznacza, że część zajęć odbywa się online, co pozwala zaoszczędzić Twój czas i pieniądze. Zobaczysz w praktyce jak wykorzystać skutecznie i bezpiecznie AI w pracy marketingowca

Kluczowe cechy kierunku:

- W czasie zajęć korzystasz z pracowni komputerowych i poznjesz narzędzia IT i programy przydatne w pracy w obszarze marketingu i sprzedaży – w zależności od specjalności: środowisko MS 365 (Excel, Forms, Teams, Power Point, SharePoint); Facebook Ads, LinkedIn Ads, Google Ads, Press service, Brand24, Zoho CRM, Positionly, Buffer, Bitly, SoTrender oraz rozmaite programy graficzne takie jak Canva czy Genal.ly.
- Wykorzystasz prompty do tworzenia elementów marketingowych w oparciu o sztuczną inteligencję.
- Nauczysz się tworzyć brand booka i poznasz tajniki identyfikacji wizualnej.
- Poznasz bardzo ciekawych i kreatywnych ludzi.

Dodatkowe atuty kierunku:

- W trakcie studiów możesz dodatkowo na preferencyjnych warunkach zdobyć certyfikacje z zarządzania projektami takie jak: Prince 2, Agile, Scrum, PMI, ITIL.

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.

Co jeszcze powinieneś wiedzieć?

- Uzyskasz nieograniczony dostęp do pakietu MS 365 – dzięki temu w trakcie studiów masz pełen dostęp do zasobów uczelni i stały kontakt z prowadzącymi
- Nasze laboratoria (pracownie komputerowe, studio telewizyjne, studio fotograficzno-filmowe, laboratorium dźwięku, laboratorium eyetrackingu) i zasoby biblioteczne są regularnie powiększane oraz aktualizowane dzięki temu masz stały dostęp do najnowszej wiedzy
- Pracujemy na narzędziach Brand 24, Prowly, Press service, Zoho CRM itp. w mediach społecznościowych, co pozwala Ci dokładnie poznać środowisko mediów ze wszystkimi funkcjonalnościami i już w trakcie studiów budować za ich pomocą własną markę
- Zajęcia prowadzi kadra, która śledzi i wykorzystuje w codziennej pracy aktualne trendy i rozwiązania technologiczne dzięki temu poznajesz najnowsze trendy zarządzania. W trakcie zajęć odbywają się wizyty w największych wrocławskich agencjach marketingowych, gdzie możesz zobaczyć pracę od środka
- Dzięki elastycznej formie studiów i kameralnym warunkom łatwiej nabywasz wiedzę i umiejętności.

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.

"

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.

dr Danuta Studencka-Derkacz

Wykładowczyni 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.

"

Artur Smolik

Wykładowca 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 przejdziesz 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

"

Podczas studiów studenci zdobywają wiedzę z zakresu marketingu, badań marketingowych, employer brandingu, zarządzania marką oraz prognozowania sprzedaży. Program kładzie duży nacisk na praktyczne umiejętności, które rozwijane są podczas konwersatoriów, warsztatów oraz licznych projektów. Szczególną uwagę poświęcamy również doskonaleniu umiejętności autoprezentacji i pracy zespołowej.

"

Tomasz Prałat

Wykładowca na kierunku marketing i sprzedaż

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.

Czego się nauczysz?

- Opanujesz narzędzia IT w marketingu, takie jak Facebook Ads, LinkedIn Ads czy Google Ads, które pozwolą Ci tworzyć skuteczne kampanie reklamowe w sieci.
- Nauczysz się wykorzystania AI do tworzenia treści marketingowych, co umożliwi optymalizację działań i przygotowanie kreatywnych materiałów promocyjnych.
- Poznasz techniki sprzedaży bezpośredniej i internetowej, które pomogą Ci skutecznie docierać do klientów i zwiększać wyniki sprzedażowe firmy.
- Zdobędziesz wiedzę o zarządzaniu projektami i strategiach marketingowych, co pozwoli Ci efektywnie planować działania i prowadzić własną agencję.
- Nauczysz się tworzyć identyfikację wizualną i brand booki, co ułatwi kreowanie spójnych wizerunków marek i przyciąganie klientów.
- Opanujesz korzystanie z narzędzi monitorujących działania w internecie, takich jak Brand24 czy Zoho CRM, co pomoże Ci analizować skuteczność kampanii.

Zobacz specjalności na tym kierunku

Content i influencer marketing

od 465 zł ~~532 zł~~

Najniższa cena z ostatnich 30 dni: 465 zł

E-marketing z elementami AI

NOWOŚĆ

od 465 zł ~~532 zł~~

Najniższa cena

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.

	z ostatnich 30 dni: 465 zł
Komunikacja marketingowa i nowe media	**od 465 zł ~~532 zł~~** **Najniższa cena z ostatnich 30 dni: 465 zł**
Strategie i techniki sprzedażowe	**od 465 zł ~~532 zł~~** **Najniższa cena z ostatnich 30 dni: 465 zł**
Zarządzanie sprzedażą i e-commerce	**od 465 zł ~~532 zł~~** **Najniższa cena z ostatnich 30 dni: 465 zł**

Program studiów

Wybrane zajęcia kierunkowe:

- Nowoczesne technologie w marketingu i sprzedaży
- Zarządzanie marką
- Psychologia w marketingu i sprzedaży

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.

- Reklama i PR
- Zarządzanie produktem
- Negocjacje w biznesie

Przedmioty podstawowe:

- Etyka w biznesie
- Podstawy prawa
- Technologia informacyjna
- Ekonomia
- Podstawy psychologii
- Podstawy finansów organizacji
- Ochrona własności intelektualnej
- BHP

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.

Przedmioty kierunkowe:

- Nowoczesne technologie w MiS
- Zarządzanie projektami
- Planowanie marketingowe
- Zachowania konsumentów
- Psychologia w MiS
- Komunikacja w biznesie
- Reklama i PR
- Wyzwania rynku pracy
- Global marketing (ang.)
- Techniki sprzedaży
- Podstawy zarządzania

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.

- Zarządzanie marką
- Podstawy marketingu
- Zarządzanie produktem
- Negocjacje w biznesie
- Badania marketingowe
- Komunikacja marketingowa
- Zarządzanie ceną i dystrybucją

Wykładowcy

mgr 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 menadżerskich stanowiskach analitycznych w obszarach: finansowym, controllingowym, produktowym i marketingowym.
Pierwsze kroki trenerskie stawiała w ramach wolontariatu pracowniczego, by po kilku latach otworzyć własną działalność szkoleniową. Jej główne obszary zainteresowania to kompetencje miękkie, elementy treningu mentalnego, zagadnienia z obszaru HR, ale także marketing internetowy i technologie informatyczne.

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.

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, instumentarium reklamy i PR, sytuacje kryzysowe, komunikacja marketingowa, content marketing, monitoring social mediów.

prof. zw. 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. Odbywała 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 Behawior 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, 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

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.

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

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.

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 konsumenckimi oraz etyką biznesu.

dr Artur Smolik

Strateg, praktyk biznesu, dyrektor zarządzający, mentor, autor publikacji z obszaru efektywności w biznesie. Doktor ekonomii pasjonujący się zarządzaniem, przywództwem, etyką menedżerską, prakseologią i triathlonem. Wspiera firmy, zespoły i top management w podnoszeniu wyników efektywności działania poprzez wykorzystanie ponad 25-cio letniego doświadczenia menedżerskiego oraz profesjonalne metodyki i narzędzia zarządcze. Autor efektywnej i prostej metodyki zarządzania projektami (MLP – Matryca Logiczna Projektu), zorientowany na innowacje i prezentujący styl oparty na koncepcji budowania wartości firm/zespołów teraz i w przyszłości. Pełnił funkcje zarządcze, a także zasiadał w zarządach firm i grup kapitałowych (Pepsi-Cola, Agros-Fortuna, CTL Logistics, CTL Train, Cerkolor, Mercus Logistyka/Grupa KGHM) z obszaru sprzedaży, operacji, innowacji, projektów, procesów oraz strategii biznesowej. Współzałożyciel i Prezes Fundacji Rozwoju Menedżerskiego „Manage or Die", wokół której skupia grupę ponad 25 tys. osób zarządzających i żywo zainteresowanych tą tematyką. Od 2014 roku wykładowca/praktyk w strukturach Wyższej Szkoły Bankowej.

mgr 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.

Maciej Wróblewski

Menedżer marketingu z ponad dziesięcioletnim doświadczeniem w sektorze reklamy online, obecnie szef marketingu w **Prowly**. Współpracował z firmami z wielu branż, w tym e-commerce, software house, HR oraz travel. W ostatnich latach zajmował się ekspansją wyszukiwarki lotów Skyscanner na rynku polskim oraz pozyskiwaniem klientów wśród amerykańskich startupów dla Tooploox. Obecnie wraz z zespołem Prowly rozwija nowoczesne podejście do public relations i budowania relacji z mediami.

mgr 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, multimediów, a także obsługi programów graficznych z rodziny Adobe i Corel.

mgr Wojciech Moskwa

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.

Od ponad 12 lat realizuje doradztwo marketingowe, audyty i zarządzanie zespołem dla małych i średnich przedsiębiorstw z segmentu e-commerce. Projektowałem strategie 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.

mgr Tomasz Prałat

Wykładowca akademicki i szkoleniowiec, specjalizujący się w społecznej odpowiedzialności biznesu, bankowości oraz teorii marketingu. Posiada bogate doświadczenie zawodowe zdobyte w polskich i międzynarodowych korporacjach. Członek Polskiego Towarzystwa Ekonomicznego oraz Polskiego Naukowego Towarzystwa Marketingu.

Na Uniwersytecie Dolnośląskim DSW prowadzi zajęcia na kierunkach Zarządzanie, Marketing i Sprzedaż, Psychologia w Biznesie oraz Finanse i Rachunkowość, łącząc wiedzę akademicką z praktycznym podejściem do zarządzania, marketingu i finansów.

Partnerzy kierunku

Prowly BRAND24 sotrender PRESS SERVICE monitoring mediów

Special promotion for candidates.

Nie musisz rezygnować, czy odkładać na później decyzji o studiowaniu –

zapisz się na studia już dziś!

Zapisując się do 30 czerwca, zyskujesz:

- 600 zł zniżki w czesnym odliczanej na pierwszym roku studiów

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.

- dodatkowo zwolniony jesteś z opłaty wpisowej.

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.

Ceny dla kandydatów z zagranicy

Czesne równe

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

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.

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.

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.

Stacjonarne - Gwarantowane czesne stałe

	Rok nauki	Czesne
1 rata	**1 rok**	**5800 zł ~~6600 zł~~**
	2 rok	**6600 zł**
	3 rok	**6600 zł**

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.

2 raty	**1 rok**	**2900 zł ~~3300 zł~~**
	2 rok	**3300 zł**
	3 rok	**3300 zł**

	Rok nauki	Czesne
10 rat	**1 rok**	**595 zł ~~675 zł~~**
	2 rok	**675 zł**
	3 rok	**675 zł**

	Rok nauki	Czesne
12 rat	**1 rok**	**495 zł ~~562 zł~~**
	2 rok	**562 zł**
	3 rok	**675 zł (10 rat)**

Niestacjonarne - Gwarantowane czesne stałe

	Rok nauki	Czesne
1 rata	**1 rok**	**5800 zł ~~6600 zł~~**
	2 rok	**6600 zł**
	3 rok	**6600 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.

	Rok nauki	Czesne
2 raty	**1 rok**	**2900 zł ~~3300 zł~~**
	2 rok	**3300 zł**
	3 rok	**3300 zł**

	Rok nauki	Czesne
10 rat	**1 rok**	**595 zł ~~675 zł~~**
	2 rok	**675 zł**
	3 rok	**675 zł**

	Rok nauki	Czesne
12 rat	**1 rok**	**495 zł ~~562 zł~~**
	2 rok	**562 zł**
	3 rok	**675 zł (10 rat)**

Dane zamieszczone w niniejszej karcie kierunku mają charakter wyłącznie informacyjny. Dane te nie stanowią oferty zawarcia umowy w rozumieniu art. 66 i nast. kodeksu cywilnego. Zgodnie z art. 160 ust. 3 ustawy z dnia 27 lipca 2005 roku Prawo o szkolnictwie wyższym, umowa między dsw a studentem zawierana jest w formie pisemnej.

Ceny dla kandydatów

Czesne równe

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

Czesne stopniowane

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

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.

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.

1 rata	**1 rok**	**5200 zł ~~6000 zł~~**
	2 rok	**6850 zł**
	3 rok	**7550 zł**

	Rok nauki	Czesne
2 raty	**1 rok**	**2600 zł ~~3000 zł~~**
	2 rok	**3425 zł**
	3 rok	**3775 zł**

	Rok nauki	Czesne
10 rat	**1 rok**	**535 zł ~~615 zł~~**
	2 rok	**715 zł**
	3 rok	**775 zł**

	Rok nauki	Czesne
12 rat	**1 rok**	**465 zł ~~532 zł~~**
	2 rok	**595 zł**
	3 rok	**775 zł (10 rat)**

Dane zamieszczone w niniejszej karcie kierunku mają charakter wyłącznie informacyjny. Dane te nie stanowią oferty zawarcia umowy w rozumieniu art. 66 i nast. kodeksu cywilnego. Zgodnie z art. 160 ust. 3 ustawy z dnia 27 lipca 2005 roku Prawo o szkolnictwie wyższym, umowa między dsw a studentem zawierana jest w formie pisemnej.

Uniwersytet Dolnośląski DSW
Wrocław

Stacjonarne - Gwarantowane czesne stałe

	Rok nauki	Czesne
1 rata	**1 rok**	**5800 zł ~~6600 zł~~**
	2 rok	**6600 zł**
	3 rok	**6600 zł**

	Rok nauki	Czesne
2 raty	**1 rok**	**2900 zł ~~3300 zł~~**
	2 rok	**3300 zł**
	3 rok	**3300 zł**

	Rok nauki	Czesne
10 rat	**1 rok**	**595 zł ~~675 zł~~**
	2 rok	**675 zł**
	3 rok	**675 zł**

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.

12 rat	**1 rok**	**495 zł ~~562 zł~~**
	2 rok	**562 zł**
	3 rok	**675 zł (10 rat)**

Niestacjonarne - Gwarantowane czesne stopniowane

	Rok nauki	Czesne
1 rata	**1 rok**	**5200 zł ~~6000 zł~~**
	2 rok	**6850 zł**
	3 rok	**7550 zł**

	Rok nauki	Czesne
2 raty	**1 rok**	**2600 zł ~~3000 zł~~**
	2 rok	**3425 zł**
	3 rok	**3775 zł**

	Rok nauki	Czesne
10 rat	**1 rok**	**535 zł ~~615 zł~~**
	2 rok	**715 zł**
	3 rok	**775 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.

	Rok nauki	Czesne
12 rat	**1 rok**	**465 zł ~~532 zł~~**
	2 rok	**595 zł**
	3 rok	**775 zł (10 rat)**

Niestacjonarne - Gwarantowane czesne stałe

	Rok nauki	Czesne
1 rata	**1 rok**	**5800 zł ~~6600 zł~~**
	2 rok	**6600 zł**
	3 rok	**6600 zł**

	Rok nauki	Czesne
2 raty	**1 rok**	**2900 zł ~~3300 zł~~**
	2 rok	**3300 zł**
	3 rok	**3300 zł**

	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.

10 rat	**1 rok**	**595 zł ~~675 zł~~**
	2 rok	**675 zł**
	3 rok	**675 zł**

	Rok nauki	Czesne
12 rat	**1 rok**	**495 zł ~~562 zł~~**
	2 rok	**562 zł**
	3 rok	**675 zł (10 rat)**

Dane zamieszczone w niniejszej karcie kierunku mają charakter wyłącznie informacyjny. Dane te nie stanowią oferty zawarcia umowy w rozumieniu art. 66 i nast. kodeksu cywilnego. Zgodnie z art. 160 ust. 3 ustawy z dnia 27 lipca 2005 roku Prawo o szkolnictwie wyższym, umowa między dsw a studentem zawierana jest w formie pisemnej.

Ceny dla absolwentów WSB i WSB Merito

Czesne równe

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

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.

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.

Uniwersytet Dolnośląski DSW Wrocław

Sprawdź, z jakiego dofinansowania będziesz mógł skorzystać.

Stacjonarne - Gwarantowane czesne stopniowane

	Rok nauki	Czesne
1 rata	**1 rok**	**4800 zł ~~6000 zł~~**
	2 rok	**6850 zł**
	3 rok	**7550 zł**

	Rok nauki	Czesne
2 raty	**1 rok**	**2400 zł ~~3000 zł~~**
	2 rok	**3425 zł**
	3 rok	**3775 zł**

	Rok nauki	Czesne
10 rat	**1 rok**	**495 zł ~~615 zł~~**
	2 rok	**715 zł**
	3 rok	**775 zł**

	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.

12 rat	**1 rok**	**432 zł ~~532 zł~~**
	2 rok	**595 zł**
	3 rok	**775 zł (10 rat)**

Stacjonarne - Gwarantowane czesne stałe

	Rok nauki	Czesne
1 rata	**1 rok**	**5400 zł ~~6600 zł~~**
	2 rok	**6600 zł**
	3 rok	**6600 zł**

	Rok nauki	Czesne
2 raty	**1 rok**	**2700 zł ~~3300 zł~~**
	2 rok	**3300 zł**
	3 rok	**3300 zł**

	Rok nauki	Czesne
10 rat	**1 rok**	**555 zł ~~675 zł~~**
	2 rok	**675 zł**
	3 rok	**675 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.

	Rok nauki	Czesne
12 rat	**1 rok**	**462 zł ~~562 zł~~**
	2 rok	**562 zł**
	3 rok	**675 zł (10 rat)**

Niestacjonarne - Gwarantowane czesne stopniowane

	Rok nauki	Czesne
1 rata	**1 rok**	**4800 zł ~~6000 zł~~**
	2 rok	**6850 zł**
	3 rok	**7550 zł**

	Rok nauki	Czesne
2 raty	**1 rok**	**2400 zł ~~3000 zł~~**
	2 rok	**3425 zł**
	3 rok	**3775 zł**

	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.

10 rat	**1 rok**	**495 zł ~~615 zł~~**
	2 rok	**715 zł**
	3 rok	**775 zł**

	Rok nauki	Czesne
12 rat	**1 rok**	**432 zł ~~532 zł~~**
	2 rok	**595 zł**
	3 rok	**775 zł (10 rat)**

Niestacjonarne - Gwarantowane czesne stałe

	Rok nauki	Czesne
1 rata	**1 rok**	**5400 zł ~~6600 zł~~**
	2 rok	**6600 zł**
	3 rok	**6600 zł**

	Rok nauki	Czesne
2 raty	**1 rok**	**2700 zł ~~3300 zł~~**
	2 rok	**3300 zł**
	3 rok	**3300 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.

	Rok nauki	Czesne
10 rat	**1 rok**	**555 zł ~~675 zł~~**
	2 rok	**675 zł**
	3 rok	**675 zł**

	Rok nauki	Czesne
12 rat	**1 rok**	**462 zł ~~562 zł~~**
	2 rok	**562 zł**
	3 rok	**675 zł (10 rat)**

Dane zamieszczone w niniejszej karcie kierunku mają charakter wyłącznie informacyjny. Dane te nie stanowią oferty zawarcia umowy w rozumieniu art. 66 i nast. kodeksu cywilnego. Zgodnie z art. 160 ust. 3 ustawy z dnia 27 lipca 2005 roku Prawo o szkolnictwie wyższym, umowa między dsw a studentem zawierana jest w formie pisemnej.