

DOWIEDZ SIĘ WIĘCEJ O STUDIACH LICENCJACKICH UCZELNI ASBIRO: KIERUNEK SPRZEDAŻ I MARKETING

Z TEJ BROSZURY DOWIESZ SIĘ:

- Kim jesteśmy i co robimy?
- Co zyskasz studiując na ASBiRO?
- Z myślą o kim powstał kierunek Sprzedaż i Marketing
- Poznasz program studiów, przedmioty i specjalności do wyboru
- Poznasz harmonogram zjazdów na najbliższy rok akademicki
- Poznasz ważne informacje związane z rekrutacją



KIM JESTEŚMY I CO ROBIMY?

UCZELNIA ASBIRO TO NIE TYLKO SZKOŁA WYŻSZA

Jesteśmy przede wszystkim środowiskiem dla wszystkich przedsiębiorczych osób, które oprócz wiedzy praktycznej zdobędą u nas niezbędne kontakty i poznają ludzi, którzy myślą podobnie.

BO PRZEDSIĘBIORCY POWINNI TRZYMAĆ SIĘ RAZEM!

Tworzymy jedną z największych społeczności dla przedsiębiorczych ludzi w Polsce (prawie 20 tys. właścicieli MŚP)

Poza studiami organizujemy biznesowe wyjazdy integracyjne w Polsce i za granicą, duże konferencje biznesowe (na kilkaset osób), konkurs na biznesplan Plan na Start i wiele więcej.

Jesteśmy nietypową Uczelnią, bo stworzoną przez przedsiębiorców dla przedsiębiorców. Stawiamy na praktykę!

99% NASZYCH WYKŁADOWCÓW TO WŁAŚCICIELE FIRM

Założyciel ASBiRO Kamil Cebulskie powiedział kiedyś, że „**jeśli chcesz zbudować rafinerię, wiedza z książek niewiele ci pomoże. Powinieneś porozmawiać z człowiekiem, który już osiągnął to, o czym ty marzysz**”.

A my od prawie 20 lat kontynuujemy tę misję. Kadra prowadząca zajęcia w Uczelni ASBiRO to nie nudni nauczyciele akademicki, ale ponad tysiąc przedsiębiorców, od właścicieli małych lokalów usługowych po milionerów, którzy wprowadzili swoje firmy na parkiety giełdowe New Connect, GPW czy NASDAQ, którzy wejdą w rolę mentorów i opowiedzą ci na podstawie własnych doświadczeń jak osiągnąć sukces i jak uniknąć porażek.

Z TEGO FILMU DOWIESZ SIĘ O NAS WIĘCEJ



<https://www.youtube.com/watch?v=chbMU2SuQaM>

CO ZYSKASZ, STUDIUJĄC W UCZELNI ASBIRO?

POŁĄCZENIE NAUKI Z BIZNESEM

Nasi wykładowcy to praktycy, którzy na co dzień zajmują się biznesem, sprzedają i marketingiem. Poznasz trochę teorii, ale tylko tej, którą naprawdę WARTO przyswoić i która pozwoli ci lepiej zrozumieć jak osiągnąć sukces w życiu i w biznesie. Reszta to praktyka, dzięki której poznasz skuteczne rozwiązania i metody, które będziesz mógł wdrożyć bezpośrednio po zjeździe.

UCZYMY TEGO CO W BIZNESIE FAKTYCZNIE JEST POTRZEBNE

W Uczelni ASBiRO wszystkie zajęcia są ciekawe i przydatne. Od samego początku uczysz się tego, co będzie Ci potrzebne w przyszłości, zamiast poświęcać czas na zajęcia ogólne.



Rektor Uczelni ASBiRO Elżbieta Marciniak, współzałożycielka koncernu Bakalland S.A.

CO ZYSKASZ, STUDIUJĄC W UCZELNI ASBIRO?



Jedna z inauguracji Studiów Licencjackich ASBiRO

NAUCZYSZ SIĘ SKUTECZNIE I NA CAŁE ŻYCIE

Zakuć, zdać, zapomnieć? Nie u nas! Przedsiębiorcy nie mają czasu na to... aby tracić czas. Case studies (sukcesy i porażki), praca w grupach, rozwiązywanie problemów, burze mózgów, zajęcia warsztatowe, dyskusje, praktyczne projekty biznesowe na zaliczenie zajęć – to tylko niektóre z opcji, dzięki którym utrwalisz informacje, zamiast wkuwać formułki na pamięć.

ZADBA O CIEBIE DEDYKOWANY OPIEKUN STUDENTA

W ASBiRO wszyscy traktują się po partnersku: zarówno studenci, jak i wykładowcy. Wszyscy jesteśmy “na Ty” i tworzymy przyjazną, luźną atmosferę, w której powstają przyjaźnie i współpracy biznesowe na całe życie!

Każdy rocznik ma przypisanego Opiekuna, którego zadaniem jest dbanie o każdego studenta jak najlepszego klienta (a nie petenta) i asystowanie mu w trakcie trwania studiów oraz podczas sesji.

CO ZYSKASZ, STUDIUJĄC W UCZELNI ASBIRO?

ZDOBĘDZIESZ WIEDZĘ, UMIEJĘTNOŚCI I KOMPETENCJE NIEZBĘDNE PRZY PROWADZENIU FIRMY

Analiza danych, myślenie krytyczne, kreatywność, rozwiązywanie złożonych problemów, zarządzanie projektami i ludźmi, współpraca w zespole, komunikacja, autoprezentacja, negocjacje, odporność na stres i presję... oraz wiele innych praktycznych umiejętności i kompetencji, które powinien trenować przedsiębiorca.



POZNASZ DZIESIĄTKI WARTOŚCIOWYCH, PRZEDSIĘBIORCZYCH LUDZI

Jesteś średnią 5 osób, z którymi spędzasz najwięcej czasu.

W ASBiRO uważamy, że najważniejszymi towarzyszami Twoich sukcesów są ludzie, którzy Cię wspierają, motywują i na których wsparcie możesz liczyć.

Spotkasz u nas wartościowych ludzi, wśród których nawiądziesz przyjaźnie na całe życie, ale również przedsiębiorców, z którymi rozwiniesz swój biznes.

CO ZYSKASZ, STUDIUJĄC W UCZELNI ASBIRO?

SPRAWNIE ZAŁATWISZ WSZYSTKIE FORMALNOŚCI

Bez wielogodzinnego oczekiwania pod dziekanatem, drukowania tony podań czy tłumaczenia się “przesympatycznej pani z dziekanatu” ;) U nas wszystko załatwisz szybko, sprawnie i bez problemów. Pamiętaj, że podczas całego trwania studiów będziesz mieć swojego asystenta czyli Opiekuna Roczника, który... nie zaliczy za Ciebie sesji ;) ALE na pewno pomoże Ci w wielu sprawach i przekaze wszelkie ważne informacje

WSZYSTKIE ZAJĘCIA SĄ NAGRANE W FORMIE AUDIO I VIDEO (UZYSKASZ DOSTĘP DO PLATFORMY EDUKACYJNEJ)

Jeszcze przed rozpoczęciem studiów otrzymasz konto na asbiro.pl. Znajdziesz tam ponad 300 ciekawych wykładów. Później na platformie pojawią się nagrania audio i wideo z zajęć.

Dzięki temu powtórzysz sobie materiał, a na zajęciach skupisz się na dyskusji. Nagrania z Twoich zajęć będą dla Ciebie dostępne już na zawsze, nawet po zakończeniu studiów.



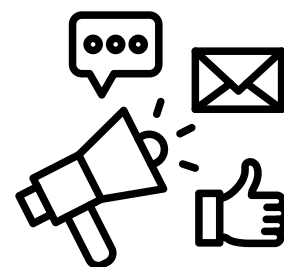
ZAMIAST PRACY PISEMNEJ NA KONIEC STUDIÓW ZDASZ EGZAMIN PRAKTYCZNY

W większości przypadków praca licencjacka to praca odtwórcza, która opiera się na rozpisywaniu teorii. W ASBiRO stworzysz własny projekt biznesowy, który zaprezentujesz przed przedsiębiorcami. W trakcie pracy nad nim zyskasz wsparcie mentora 1:1.

Z MYŚLĄ O KIM POWSTAŁY STUDIA LICENCJACKIE ASBIRO?

KIERUNEK SPRZEDAŻ I MARKETING

Kierunek Sprzedaż i Marketing został stworzony z myślą o osobach, które chcą nauczyć się lepiej sprzedawać, budować markę i zaistnieć na rynku. Są to zwłaszcza początkujący właściciele firm, którzy dopiero szukają klientów, ale również osoby, które chcą prowadzić agencje marketingowe albo zostać specjalistami-freelancerami.



Na studia przyjmujemy zarówno osoby, które mają swoje firmy, jak i osoby, które jeszcze ich nie mają, ponieważ te studia mają za zadanie przygotować je do prowadzenia firmy w przyszłości.

KIERUNEK SPRZADAŻ I MARKETING

Informacje ogólne

GDZIE ODBYWAJĄ SIĘ ZAJĘCIA?

Zjazdy odbywają się zazwyczaj w Centrum Łodzi, w obiektach takich jak min. Hotel Tobacco. Zapewniamy zniżki do bazy noclegowej hoteli, jeśli mieszkasz poza Łodzią.

DLA KOGO SĄ TE STUDIA?

- dla osób, które chcą w niedalekiej przyszłości założyć firmę i potrzebują wiedzy sprzedażowo-marketingowej, żeby dobrze rozkręcić biznes od samego początku,
- dla osób, które specjalizują się lub chcą się specjalizować w sprzedaży i marketingu jako właściciele agencji marketingowych i PRowych, ale również dla freelancerów wiążących swoją karierę z tą branżą.

JEDEN ROK AKADEMICKI TO:

- 9 zjazdów stacjonarnych w Łodzi
- 7 zjazdów online
- 3 wyjazdy studyjne na Seminarium

Zajęcia odbywają się w weekendy (sobota i niedziela). Każdy semestr kończy się sesją, która jest w przeważającej części w formie praktycznych projektów i prac.

Studenci III roku na początku ostatniego roku studiów rozpoczynają przygotowania do egzaminu dyplomowego kończącego studia. Każdy student wybiera temat swojego projektu końcowego (zagadnienia praktyczne i biznesowe). Spośród wykładowców wybierają swojego mentora, pod okiem którego będą indywidualnie przygotowywać projekt, którego zaprezentowanie jest częścią egzaminu kończącego studia.

CZAS TRWANIA STUDIÓW: 3 LATA

Specjalność do wyboru:

- Marketing produktu, marki przedsiębiorstwa
- Sprzedaż i negocjacje w biznesie

KIERUNEK SPRZADAŻ I MARKETING

Program studiów

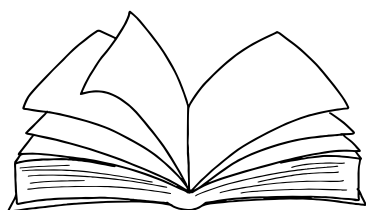
PIERWSZY ROK

Pracujemy nad fundamentami wiedzy i umiejętności, które powinien posiadać obecnie każdy, kto chce osiągnąć sukces w życiu i w biznesie oraz rozumieć, jak działa nie tylko rynek i gospodarka, ale również przedsiębiorstwo w odniesieniu do zagadnień sprzedażowo-marketingowych, które są wiodącymi tematami na tych studiach.

- **BHP i ergonomia** (mikro-przedmiot, podczas którego dowiesz się, jak zadbać o odpowiednie warunki do efektywnej nauki oraz pracy)
- **Podstawy psychologii**
- **Wybrane konteksty zarządzania**
- **Podstawy zarządzania**
- **Podstawy marketingu**
- **Mikroekonomia**
- **Metody ilościowe w zarządzaniu**
- **Język obcy** (angielski i język do wyboru)
- **Wyjazdy studyjne i praktyka biznesu** (spotkania z przedsiębiorcami w Warszawie)
- **Kierunkowe praktyki zawodowe** (realizowane na każdym semestrze studiów, student może zaproponować wybraną przez siebie firmę do realizacji praktyk)
- **Warsztaty umiejętności miękkich**
- **Nowoczesne trendy w marketingu, sprzedaży i logistyce**
- **Elementy makroekonomii**
- **Zarządzanie rozwojem osobistym**
- **Podstawy prawa w biznesie**
- **Język obcy** (angielski i język do wyboru)
- **Wyjazdy studyjne i praktyka biznesu** (spotkania z przedsiębiorcami w Warszawie)
- **Kierunkowe praktyki zawodowe** (realizowane na każdym semestrze studiów, student może zaproponować wybraną przez siebie firmę do realizacji praktyk)

PO UKOŃCZENIU PIERWSZEGO ROKU STUDENT WYBIERA 1 Z 2 SPECJALNOŚCI, W KTÓREJ CHCIAŁBY SIĘ ROZWIJAĆ I PISAĆ PROJEKT KOŃCOWY:

- Marketing produktu, marki i przedsiębiorstwa
- Sprzedaż i Negocjacje w Biznesie



KIERUNEK SPRZADAŻ I MARKETING

MARKETING PRODUKTU, MARKI I PRZEDSIĘBIORSTWA

Na fundamenty wiedzy i umiejętności zdobyte podczas pierwszego roku studiów nałożymy specjalistyczną wiedzę z zakresu marketingu, PRu, sprzedaży i handlu, aby profesjonalnie przygotować Cię do bycia specjalistą w branży.

DRUGI ROK

- Oprogramowanie użytkowe w zarządzaniu
- Etyka a biznes
- Organizacja handlu i sprzedaży
- Podstawy rachunkowości finansowej
- Wstęp do zarządzania produkcją i jakością
- Zachowania nabywców
- Badania marketingowe
- Język obcy (angielski lub inny do wyboru)
- Wyjazdy studyjne i praktyka biznesu
- Kierunkowe praktyki zawodowe
- Finanse przedsiębiorstw
- DESIGN THINKING
- Zarządzanie zespołem
- E-commerce
- CRM i marketing relacji
- Projekt specjalizacyjny I
- Specjalnościowe praktyki zawodowe
- Język obcy
- Wyjazdy studyjne i praktyka biznesu

TRZECI ROK

- PR i budowanie marki
- Marketing międzynarodowy
- Digital marketing
- Kampanie reklamowe i marketingowe
- Zintegrowana komunikacja marketingowa
- Budżet i rachunek kosztów marketingowych
- Projekt specjalizacyjny II
- Big Data & Marketing Automation
- Specjalnościowe praktyki zawodowe
- Wyjazdy studyjne - praktyka biznesu
- Prawa i obsługa posprzedażowa klienta
- Wybrane problemy współczesnego świata / Geopolityka
- Zarządzanie marką
- Employer Branding
- Marketing narracyjny
- Media relations
- Opracowywanie i wdrażanie strategii marketingowych
- Dyplomowanie i projekt końcowy
- Specjalnościowe praktyki zawodowe
- Wyjazdy studyjne - praktyka biznesu

KIERUNEK SPRZEDAŻ I MARKETING

SPRZEDAŻ I NEGOCJACJE W BIZNESIE

Na fundamenty wiedzy i umiejętności zdobyte podczas pierwszego roku studiów nałożymy specjalistyczną wiedzę z zakresu sprzedaży i negocjacji.

DRUGI ROK

- Oprogramowanie użytkowe w zarządzaniu
- Etyka a biznes
- Organizacja handlu i sprzedaży
- Podstawy rachunkowości finansowej
- Wstęp do zarządzania produkcją i jakością
- Zachowania nabywców
- Metody i techniki sprzedaży
- Język obcy (angielski lub inny do wyboru)
- Wyjazdy studyjne - praktyka biznesu
- Kierunkowe praktyki zawodowe (realizowane na każdym semestrze studiów)
- Finanse przedsiębiorstw
- DESIGN THINKING
- Zarządzanie zespołem
- E-commerce
- CRM i marketing relacji
- Projekt specjalizacyjny I
- Specjalnościowe praktyki zawodowe
- Język obcy (angielski i język do wyboru)
- Wyjazdy studyjne - praktyka biznesu (spotkania z przedsiębiorcami w Warszawie)

TRZECI ROK

- PR i budowanie marki
- Negocjacje międzykulturowe w biznesie
- Badania rynkowe
- Zarządzanie konfliktem w procesach negocjacji i sprzedaży
- Zarządzanie i strategię przedsiębiorstw handlowych
- Projekt specjalizacyjny II
- Logistyczna obsługa klienta
- Opodatkowanie i optymalizacja kosztów działalności handlowej
- Wyjazdy studyjne - praktyka biznesu
- Prawa i obsługa posprzedażowa klienta
- Wybrane problemy współczesnego świata
- Zasady i techniki merchandisingu
- Mediacje i ugody w biznesie
- Sprzedaż na rynkach zagranicznych
- Zarządzanie siecią sprzedaży i motywowanie sprzedawców
- Strategiczne planowanie działań sprzedażowych
- Dyplomowanie i projekt końcowy
- Specjalnościowe praktyki zawodowe
- Wyjazdy studyjne - praktyka biznesu

TERMINY ZJAZDÓW W ROKU AKADEMICKIM 2025/2026



SEMESTR ZIMOWY

- 4-5 października 2025 - ZJAZD I
INAUGURACJA ROKU AKADEMICKIEGO
W ŁODZI
- 18-19 października 2025 - Wyjazd studyjny
- praktyka biznesu - SEMINARIUM
W WARSZAWIE
- 25-26 października 2025 - ZJAZD ONLINE
- 8-9 listopada 2025 - ZJAZD ONLINE
- 22-23 listopada 2025 - ZJAZD W ŁODZI
- 6-7 grudnia 2025 - ZJAZD W ŁODZI
- 13-14 grudnia 2025 - ZJAZD ONLINE
- 10-11 stycznia 2026 - ZJAZD ONLINE
- 17-18 stycznia 2026 - ZJAZD W ŁODZI
- 31 stycznia - 1 lutego 2026 - ZJAZD W ŁODZI +
SESJA - I TERMIN
- 14-15 lutego 2026 - SESJA POPRAWKOWA
- II TERMIN - ONLINE



SEMESTR LETNI

- 28 luty- 1 marzec 2026- Wyjazd studyjny
- praktyka biznesu - SEMINARIUM
W WARSZAWIE
- 14-15 marca 2026 - ZJAZD ONLINE
- 28-29 marca 2026 - ZJAZD W ŁODZI
- 11-12 kwietnia 2026 - ZJAZD W ŁODZI
- 25-26 kwietnia 2026 - ZJAZD ONLINE
- 9-10 maja 2026 - ZJAZD W ŁODZI
- 30-31 maja 2026 - ZJAZD ONLINE
- 07-08 czerwca 2026 - ZJAZD W ŁODZI
+ SESJA - I TERMIN
- 13-14 czerwca 2026 - Wyjazd studyjny
- praktyka biznesu - SEMINARIUM
W WARSZAWIE
- 12 września 2026 - SESJA POPRAWKOWA
- II TERMIN



SŁYNNE ASBIROWE INTEGRACJE! :)

Podczas każdego zjazdu stacjonarnego, w sobotę po zajęciach organizujemy INTEGRACJĘ, czyli wydarzenie równie ważne, jak same zajęcia! :) Jest to idealna okazja aby w luźnej atmosferze spotkać się i porozmawiać z kolegami oraz koleżankami z roku, ale również z innych kierunków studiów. Na integracjach są też z nami wykładowcy, z którymi można swobodnie porozmawiać i dodatkowo skonsultować różne tematy. Organizowane są również spotkania Kół Naukowych, grupowe Mastermind`y oraz gry biznesowe dla chętnych. Jest to świetny moment do nawiązywania relacji, przyjaźni i współprac biznesowych :)

DODATKOWE WAŻNE INFORMACJE

W JAKI SPOSÓB ZAPISAĆ SIĘ NA STUDIA?

1 krok – kliknij „zapisz się” i poczekaj na kontakt z naszej strony.

2 krok – telefonicznie skontaktuje się z Tobą opiekun rekrutacji, aby się przywitać, poznać Ciebie i Twoje oczekiwania względem studiów, odpowiedzieć na Twoje pytania dotyczące studiów i procesu rekrutacji.

3 krok – wybierz formę płatności, która Ci najbardziej odpowiada i opłać wpisowe.

4 krok – prześlij dokumenty rekrutacyjne – tym sposobem rezerwujesz sobie miejsce u nas na studiach.

DOKUMENTY WYMAGANE DO PRZYJĘCIA NA STUDIA:

- wypełnienie ankiety rekrutacyjnej
- świadectwo maturalne
- świadectwo ukończenia szkoły średniej
- zdjęcie w rozszerzeniu JPG do legitymacji (jak do dowodu osobistego lub paszportu)

KONTAKT DO OPIEKUNA REKRUTACJI:

Bartek Mazur

tel. 579 248 074

email: b.mazur@asbiro.pl

**KLIKNIJ TUTAJ I JUŻ DZIŚ ZMIENŃ SWOJĄ
PRZYSZŁOŚĆ NA LEPSZE:**



CO MÓWIĄ O NAS NASI STUDENCI?

„Na pewno studia mi się już dawno zwróciły. Biznes mi powoli wystrzeliwuje, zaczynam również go skalować (...) Największą wartością, którą mam na tych studiach, to na pewno jest ta dyskusja z wykładowcami oraz to, jakie osoby mogę poznać, z jakimi osobami mogę zrobić biznes (...) To jest dobry kierunek i myślę jedyny właściwy.”

Marcin Młynarczyk, student Studiów Licencjackich

„Wybrałam ASBiRO, bo tutaj nie ma wykładów “zapchajdziur”, jak na normalnych uczelniach, gdzie dostajemy informacje, które zupełnie nie mają nic wspólnego z rzeczywistością. Na ASBiRO tego nie ma, na ASBiRO mamy praktyczną wiedzę.”

Adrianna Król, studentka Studiów Licencjackich

„Na ASBiRO najbardziej doceniam ludzi, których poznałem (...) Przede wszystkim gama kontaktów, które dzisiaj, po kilku latach, zaczynają nam procentować (...) i tutaj też ASBiRO od takiej organizacyjnej strony zawsze było postudent, prouczeń. Łączyli nas ze sobą (...) Historie przedsiębiorców wpływały na mnie bardzo mocno. Dzięki nim uczyłem się, jak rozwijać te moje biznesy, jak poprawiać różne procesy, procedury.”

Konrad Podosek, student Studiów Licencjackich

