

DLACZEGO **STUDIA LICENCJACKIE** NA UCZELNI ASBIRO?

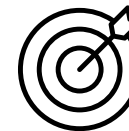


Połączenie nauki z biznesem

W Uczelni ASBiRO zajęcia prowadzą **wyłącznie praktycy biznesu, przedsiębiorcy i specjaliści z dużym doświadczeniem rynkowym** (a nie teoretycznym) zgodnie z zasadą założyciela ASBiRO Kamila Cebulskiego, że jeśli chcesz zbudować rafinerię, to zamiast miesiącami szukać informacji w książkach, potrzebujesz nawiązać kontakt z kimś, kto już to zrealizował i uczyć się bezpośrednio od niego.



<https://www.youtube.com/watch?v=8k3N0DCv0qo>



Koncentrujemy się na celach edukacyjnych studentów

Dziś sukcesem jest elastyczne łącznie wielu różnych kompetencji i umiejętności. To czego uczymy musi być dopasowane do aktualnych potrzeb studentów i gotowe do natychmiastowego wdrożenia w życie i firmę. Uważamy, że podstawą nowoczesnej edukacji jest dobranie właściwej proporcji między wiedzą a praktyką, tak aby lata poświęcone na studia nie były stratą czasu. W ASBiRO wiedza jest jedynie fundamentem na drodze zdobywania i doskonalenie umiejętności oraz kompetencji praktycznych, które studenci zdobywają na całe życie



<https://www.youtube.com/watch?v=AlkpBjwzg4c>



Uczymy skutecznie a nie na pamięć

Proces kształcenia w Uczelni ASBiRO nie jest oparty o studiowanie książek i zakuwanie wiedzy na pamięć. Każde zajęcia od pierwszego dnia studiów są oparte o zagadnienia praktyczne oraz doświadczenia, a nie suchą wiedzę. Dominujące w ASBiRO metody kształcenia to nauka w oparciu o case study prawdziwych firm oraz sytuacji z życia, rozwiązywanie problemów, współpracę w grupie i dyskusje oraz zajęcia warsztatowe.



Mentor a nie wykładowca

Żyjemy w czasach, w których to nie zdobycie wiedzy jest wyzwaniem (jest ogólnodostępna, często też darmowa, YT, podcasty...), ale umiejętność jej wykorzystywania i nawigowania w nadmiarze informacji. Ponadto wiedza bardzo szybko się dezaktualizuje. Uważamy, że tradycyjny model nauczyciela przekazującego wiedzę się wyczerpał. Dziś wykładowca powinien być mentorem i opiekunem studentów. Jego główną rolą nie jest przekazywanie wiedzy, ale wspieranie studentów w umiejętne przekazywanie jej w praktyczne działania prowadzące do sukcesu (nie tylko podczas zajęć).



<https://www.youtube.com/watch?v=DDMdMpZhkb8>



Umiejętności i kompetencje przyszłości

Na każdym naszym kierunku studiów, poza wiedzą i umiejętnościami dopasowanymi stricte do tego kierunku, będziesz z nami trenować kluczowe w naszej opinii kompetencje przyszłości, które przydadzą Ci się przez całe życie bez względu na to jak potoczy się Twoja kariera:

- skuteczne rozwiązywanie problemów
- analiza danych oraz samodzielne, krytyczne i kreatywne myślenie
- efektywna komunikacja społeczna, współpraca w zespole i sztuka autoprezentacji oraz prowadzenia negocjacji
- zarządzanie projektami i zespołami
- skuteczna adaptacja do zmian w ciągle przyspieszającym świecie
- umiejętność nauki na błędach, przyjmowania i dawania konstruktywnego feedbacku
- umiejętność dbania o siebie i zachowania równowagi psychicznej w przebudźcowanym świecie oraz umiejętność radzenia sobie ze stresem, presją społeczną i sytuacjami kryzysowymi (odporność psychiczna)



„Jesteś średnią 5 osób, z którymi spędzasz najwięcej czasu”

Kojarzysz to zdanie? My w ASBiRO również uważamy, że najważniejszymi towarzyszami Twoich sukcesów są ludzie, którzy Cię wspierają, motywują i na których wsparcie możesz liczyć. Społeczność przedsiębiorców i inwestorów, jaką zbudowaliśmy w ASBiRO przez ostatnie kilkanaście lat to nasza największa moc, która doda Ci skrzydeł w pokonywaniu wszelkich trudności. Spotkasz u nas wartościowych ludzi, wśród których nawiązesz przyjaźnie na całe życie, ale również przedsiębiorców, z którymi rozwiniesz swój biznes.



<https://www.youtube.com/watch?v=rYoD3oyp0mY>



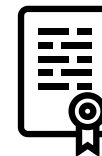
Indywidualne i przyjazne podejście do studenta

Groźne panie z dziekanatu, z którymi nic nie da się załatwić i tony papierów oraz formalności przy załatwieniu najprostszej sprawy na uczelni? To zupełnie nie u nas! :D W Uczelni ASBiRO to my dbamy o studentów, upraszczamy wszelkie formalności jak tylko się da i wspieramy na każdym etapie studiów. Do każdego rocznika na naszej uczelni przypisanych jest dwóch dedykowanych Opiekunów Studenta, którzy zadbają o to abyś miał wszystkie informacje na bieżąco i sprawnie załatwił wszystko, czego potrzebujesz.



Wszystkie zajęcia są nagrywane w formie audio i video

Każda osoba rozpoczynająca studia w Uczelni ASBiRO otrzymuje swoje prywatne konto na platformie asbiro.pl, gdzie będzie miała dożywotni dostęp do wszystkich nagrań z zajęć realizowanych w ramach studiów oraz wielu innych nagrań z wykładów realizowanych w uczelni. Platforma ta jest dużym wsparciem dla studentów w przygotowaniach do sesji i przy nadrabianiu nieobecności.



Praktyczny egzamin na koniec studiów zamiast pisania pracy licencjackiej

Zależy nam, żeby studiowanie miało jak najbardziej praktyczne podejście do zdobywania wiedzy, dlatego zrezygnowaliśmy z tradycyjnego pisania pracy licencjackiej. Zamiast przesiadywania godzinami nad teorią, zaproponowaliśmy inne rozwiązanie. Twoim zadaniem będzie stworzenie praktycznego biznesowego projektu końcowego oraz jego obrona podczas egzaminu końcowego, na którym również zostanie sprawdzona Twoja wiedza z 3 lat studiów. Po zakończeniu trzyletniego programu studiów Zarządzania i zdaniu egzaminu końcowego otrzymasz tytuł licencjata Zarządzania z Uczelni ASBiRO.

KILKA SŁÓW O UCZELNI ASBiRO

Specyfika Uczelni ASBiRO

ASBiRO powstało w 2006 roku jako odpowiedź na samotność przedsiębiorców, którzy na co dzień zmagają się z milionem problemów i wyzwań, a często nie mają żadnego wsparcia i w tych problemach są osamotnieni, nie mają z kim pogadać, kogo się doradzić, są bardzo obciążeni psychicznie, szukają rozwiązań na własną rękę bez pewności czy są właściwe. Tworzymy społeczność, w której mogą otwarcie i szczerze o swoich wyzwaniach porozmawiać i w której nikogo one nie dziwią, bo wszyscy zmagamy się z podobnymi problemami. Możemy się wzajemnie wesprzeć, doradzić, pomóc sobie. Asbiro jako antidotum na samotność przedsiębiorcy :)

Misją Uczelni ASBiRO jest kształcić:

- Właścicieli małych i średnich firm, aby pomagać im na bieżąco rozwiązywać problemy w firmach dawać wiedzę, inspirację i kontakty potrzebne do rozwoju
- Osoby, które dopiero planują/marzą o założeniu własnej firmy

Wszystkie uczelnie w Polsce w misji i strategii mają kształcenie kompetentnych i konkurencyjnych pracowników na rynku pracy. Uczelnia ASBiRO jest jedyną szkołą wyższą nastawioną na kształcenie właścicieli firm, którzy tworzą ten rynek pracy i zatrudniają absolwentów innych uczelni ;)

KILKA SŁÓW O UCZELNI ASBIRO

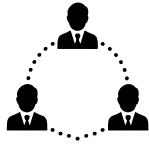
Nasze główne założenie przy tworzeniu studiów i kursów

Jeśli chcesz zbudować rafinerię potrzebujesz poznać kogoś, kto tę rafinerię zbudował i uczyć się od niego. W ASBiRO wykładowcami są przede wszystkim praktycy biznesu, przedsiębiorcy, którzy na co dzień budują własne biznesy i są w stanie od praktycznej strony pokazać jak rozwijać firmę. Nie uczymy tego jak prowadzić firmę z książki, wkuwając podręczniki na pamięć i nie zatrudniamy wykładowców, którzy nigdy nie mieli nic wspólnego z prawdziwym biznesem. Tak więc stawiamy przede wszystkim na praktykę biznesu, ale równocześnie staramy się sprytnie wplatać zagadnienia teoretyczne, aby nasi studenci/absolwenci potrafili nie tylko świetnie działać ale również prawidłowo nazywać to, co i jak w swoich firmach robią.

Nie mamy modelu guru,

który jest bardzo popularny wśród szkoleniowców i typowych firm szkoleniowych, gdzie jest 1 człowiek, który ma jakąś super wiedzę i przekazuje ją innym. My uważamy, że firma to przede wszystkim ludzie, którzy ją tworzą więc każda firma jest inna i kopiowanie 1:1 rozwiązań, które sprawdziły się w innej firmie nie jest gwarancją sukcesu, czasem wręcz doprowadzają firmy do upadku. My chcemy studentom pokazywać różne perspektywy, różne punkty widzenia na ten sam temat (np. 1 temat, który jest omówiony przez kilku wykładowców, każdy opowiada o swoich doświadczeniach i swojej perspektywie), a następnie student sam wybiera, które podejście z nim rezonuje, co wdrożyć do firmy, a co nie jest dla niego. W ten sposób, coś weźmie od wykładowcy A, coś od wykładowcy B itd. i wdrażając to we własnej firmie tworzy jej unikatowość i przewagę konkurencyjną (zamiast kopiować od A do Z rozwiązania które sprawdziły się u innych).

Z MYŚLĄ O KIM POWSTAŁY STUDIA LICENCJACKIE NA UCZELNI ASBIRO?



Kierunek Zarządzanie

Chcemy aby na kierunek Zarządzanie zapisywały się osoby, które chcą nauczyć się jak zarządzać ludźmi, zasobami, procesami, organizacją. Przede wszystkim takie, które już mają firmy, mają klientów i zarządzanie organizacją jest dla nich wyzwaniem



Kierunek Sprzedaż i Marketing

Na kierunek Sprzedaż i Marketing osoby, które chcą nauczyć się lepiej sprzedawać, budować markę, dopiero zaistnieć. Będą to właściciele firm, ale ci początkujący, którzy dopiero szukają klientów, ale również osoby które chcą prowadzić agencje marketingowe albo chcą zostać specjalistami-freelancerami.

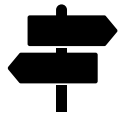
W jednym i w drugim przypadku przyjmujemy na studia zarówno osoby, które mają swoje firmy, jak i osoby, które firm jeszcze nie mają i te studia mają za zdanie przygotować ich do prowadzenia firmy w przyszłości.

KIERUNEK SPRZEDAŻ I MARKETING



Czas trwania studiów

3 lata (6 semestrów zaczynając od października)



Specjalizacje do wyboru (od III semestru)

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



Cele studiów

- Wsparcie właścicieli firm w zaistnieniu na rynku i zwiększeniu sprzedaży (mali przedsiębiorcy, którzy jeszcze nie mają problemów z zarządzaniem firmą- tych kierujemy na kierunek zarządzanie, tylko są na początku, potrzebują więcej klientów, więcej kasy, stawiają na rozwój sprzedaży jako priorytet)
- Dla osób, które chcą w niedalekiej przyszłości założyć firmę i potrzebują wiedzy sprzedażowo-marketingowej, żeby dobrze rozkręcić biznes od samego początku
- Również dla osób które specjalizują się lub chcą się specjalizować w sprzedaży i marketingu jako właściciele agencji marketingowych, PRowych ale również freelancerów wiążących swoją karierę z tą branżą

KIERUNEK **SPRZEDAŻ 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, rozumieć jak działa zarówno rynek i gospodarka, jak i przedsiębiorstwo. Oczywiście w odniesieniu do zagadnień sprzedażowo-marketingowych, które są wiodącymi tematami na tych studiach.

1

KIERUNEK **SPRZEDAŻ I MARKETING** - PROGRAM STUDIÓW

Przedmioty

- **Technologia informacyjna** (podstawowe narzędzia i systemy IT, które są niezbędne do codziennego funkcjonowania, pracy, prowadzenia firmy oraz będą wykorzystywane na dalszych etapach studiów)
- **BHP i ergonomia pracy** (mikro-przedmiot, podczas którego dowiesz się jak zadbać o odpowiednie warunki do efektywnej nauki oraz pracy)
- **Ekonomia** (fundament wiedzy o tym jak działa świat, gospodarka, rynek i ludzie, jakie mechanizmy nimi rządzą i jak się w nich odnaleźć aby z sukcesami prowadzić swoje biznesy oraz się bogacić)
- **Język obcy** (angielski i język do wyboru)
- **Wyjazdy studyjne i praktyka biznesu** - spotkania z przedsiębiorcami w Warszawie
- **Metody ilościowe w ekonomii i zarządzaniu** (zajęcia, podczas których dowiesz się jak te mechanizmy rządzące światem, gospodarką, rynkiem i zachowaniami konsumentów, dobrze mierzyć, analizować i wyciągać prawidłowe wnioski, na bazie których będziesz mógł podejmować dobre decyzje w życiu, biznesie i inwestycjach)
- **Komunikacja w biznesie** (czyli fundament efektywnej i satysfakcjonującej współpracy z innymi ludźmi w codziennym życiu, ale również w biznesie, sprzedaży, działaniach marketingowych i promocyjnych, warsztaty umiejętności miękkich)
- **Zarządzanie** (podstawy zarządzania organizacją i firmą, dla obecnych oraz przyszłych przedsiębiorców, ale również właścicieli agencji marketingowych i PR-owych)
- **Praktyki zawodowe** (realizowane na każdym semestrze studiów, student może zaproponować wybraną przez siebie firmę do realizacji praktyk)

KIERUNEK **SPRZEDAŻ I MARKETING** - PROGRAM STUDIÓW

Drugi rok

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



2

KIERUNEK **SPRZEDAŻ I MARKETING** - PROGRAM STUDIÓW

Przedmioty

- **Marketing** (m.in. nowoczesny marketing, budowanie marki, strategie marketingowe, narzędzia i systemy wspierające działania marketingowe, analiza rynku, produktu, zachowań, potrzeb i ścieżki klienta, analityka marketingowa, budowa skutecznych kampanii marketingowych, współpraca z freelancerami i agencjami marketingowymi, trendy i dobre praktyki w marketingu przynoszące najlepsze rezultaty)
- **Handel i sprzedaż** (m.in. projektowanie skutecznego procesu sprzedaży w firmie, narzędzia i systemy wspierające sprzedaż, budowanie zespołu sprzedażowego i zarządzanie nim....)
- **Finanse** (podstawy finansów dla właściciela firmy i freelancera, planowanie finansowe, prowadzenie budżetów sprzedażowych i projektowych, optymalizacje i zarządzanie finansami w życiu i biznesie...)
- **eBiznes** (czyli omówienie wszystkich zagadnień i narzędzi niezbędnych do prowadzenia z sukcesami działalności w internecie, rozwój e- i m-commerce)
- **Język obcy** (angielski i język do wyboru)
- **Praktyki zawodowe** (realizowane na każdym semestrze studiów, student może zaproponować wybraną przez siebie firmę do realizacji praktyk)
- **Wyjazdy studyjne i praktyka biznesu** - spotkania z przedsiębiorcami w Warszawie

KIERUNEK **SPRZEDAŻ I MARKETING** - PROGRAM STUDIÓW

Trzeci rok

To czas na dalszy rozwój w ramach jednej z dwóch specjalizacji oraz indywidualna praca z wybranym przez Ciebie spośród wykładowców mentora i przygotowywanie pod jego skrzydłami projektu biznesowego, którego zaprezentowanie będzie częścią egzaminu na koniec studiów. Współpraca 1:1 z mentorem ma też za zadanie przygotować Cię do osiągnięcia sukcesów zawodowych i biznesowych po zakończeniu studiów.

3

KIERUNEK **SPRZEDAŻ I MARKETING** - PROGRAM STUDIÓW

Przedmioty

- **Zajęcia praktyczne i warsztatowe w ramach specjalizacji Marketing Produktu, Marki i Przedsiębiorstwa** (m.in. Design Thinking, projektowanie strategii marketingowych i ich realizacja i optymalizacja działań, zaawansowane techniki marketingowe, nowe trendy i innowacje w branży marketingowej, zarządzanie projektami, zarządzanie zespołem)
- **Zajęcia praktyczne i warsztatowe w ramach specjalizacji Sprzedaż i Negocjacje w Biznesie** (m.in. warsztaty sprzedażowe, warsztaty negocjacyjne, projektowanie strategii sprzedażowych, przywództwo, zarządzanie zespołem, zarządzanie projektami, ekspansja na rynki zagraniczne)
- **Wybrane problemy współczesnego świata lub polityka, geopolityka i geostrategia** (do wyboru studenta)
- **Projekt końcowy i przygotowanie do egzaminu dyplomowego** (indywidualne konsultacje z mentorami)
- **Praktyki zawodowe** (realizowane na każdym semestrze studiów, student może zaproponować wybraną przez siebie firmę do realizacji praktyk)
- **Wyjazdy studyjne i praktyka biznesu** - spotkania z przedsiębiorcami w Warszawie

KIERUNEK **SPRZEDAŻ I MARKETING** - **HARMONOGRAM ZAJĘĆ**

1 rok akademicki to:

- 14 zjazdów stacjonarnych w Łodzi,
- 4 weekendy zajęć online,
- 3 wyjazdy studyjne i spotkania z przedsiębiorcami w Warszawie (praktyka biznesu).

Zajęcia stacjonarne odbywają się w weekend (sobota i niedziela) w Łodzi. Na zjeździe z sesją może zdarzyć się, że zajęcia będą rozpoczynać się już w piątek wieczorem. Zajęcia teoretyczne odbywają się online na naszej platformie webinarowej.

Na zakończenie każdego semestru wykładowcy przeprowadzają sesję. Studenci III roku na początku ostatniego roku studiów rozpoczynają przygotowania do egzaminu dyplomowego kończącego studia. Każdy student wybiera temat swojego projektu końcowego (zagadnienie praktyczne, biznesowe lub teoretyczne, dla tych studentów, którzy nie prowadzą firmy oraz spośród wykładowców wybierają swojego mentora, pod okiem którego będą indywidualnie przygotowywać projekt, którego zaprezentowanie jest częścią egzaminu kończącego studia.

Gdzie odbywają się zajęcia?

Zajęcia odbywają się w **centrum Łodzi, przy ul. Kopernika 64, w salach konferencyjnych Hotelu Tobacco**. Jeśli nie mieszkasz w Łodzi o nic się nie martw, możesz skorzystać z noclegu w hotelu, w którym odbywają się zajęcia.

KIERUNEK **SPRZEDAŻ I MARKETING**

- TERMINY ZJAZDÓW W ROKU AKADEMICKIM 2023/24

I semestr – zimowy

- 7-8 października – Zjazd inauguracyjny w Łodzi
- 21-22 października – zajęcia wyjazdowe
- spotkania z przedsiębiorcami w Warszawie
- 4-5 listopada – Zjazd w Łodzi
- 25-26 listopada – Zjazd w Łodzi
- 2-3 grudnia – Zajęcia online
- 9-10 grudnia – Zjazd w Łodzi
- 13-14 stycznia – Zjazd w Łodzi
- 20-21 stycznia – Zajęcia online
- 3-4 lutego – Zjazd w Łodzi – sesja egzaminacyjna
- I termin

II semestr – letni

- 17 lutego – Zjazd w Łodzi – sesja poprawkowa
- II termin
- 18 lutego – Zjazd w Łodzi
- 2-3 marca – zajęcia wyjazdowe - spotkania
z przedsiębiorcami w Warszawie
- 9-10 marca – Zajęcia online
- 23-24 marca – Zjazd w Łodzi
- 6-7 kwietnia – Zjazd online
- 20-21 kwietnia – Zjazd w Łodzi
- 11-12 maja – Zjazd w Łodzi
- 25-26 maja – Zajęcia w Łodzi
- 8-9 czerwca – Zjazd w Łodzi – sesja
egzaminacyjna – I termin.
- 22-23 czerwca – zajęcia wyjazdowe - spotkania
z przedsiębiorcami w Warszawie
- 14 września – Zjazd w Łodzi – sesja
poprawkowa – II termin

KIERUNEK SPRZEDAŻ I MARKETING

Dodatkowe wydarzenia:

- 4-11 sierpnia 2024 – **Biznes Camp** – wyjazd z przedsiębiorcami łączący tematyczne zajęcia warsztatowe z wakacyjnym relaksem i atrakcjami (wyjazd dla chętnych, dodatkowa opłata)

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 ew. Twoje pytania dotyczące studiów i procesu rekrutacji

3 krok – wybierz formę płatności, która Ci najbardziej odpowiada i opłać wpisowe (1000zł)

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 jpg do legitymacji (takie jak do dowodu osobistego lub paszportu)