

Poznaj lepiej **Studia** Licencjackie na Uczelni ASBiRO



Z tej broszury dowiesz się:

- Kim jesteśmy i co robimy?
- Co zyskasz studiując na ASBiRO?
- Z myślą o kim powstał jaki kierunek? (do wyboru są 2 kierunki: Zarządzanie Przedsiębiorstwem oraz Sprzedaż i Marketing)
- Poznasz programy studiów, przedmioty i cele na danych kierunkach
- Poznasz harmonogram zjazdów na najbliższy rok akademicki
- Poznasz ważne informacje związane z rekrutacją

Kim jesteśmy i co robimy?

Uczelnia ASBiRO to nie tylko Uczelnia wyższa

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

Bo przedsiębiorcy powinni trzymać się razem!

Tworzymy jedną z największych społeczności dla przedsiębiorczych ludzi w Polsce (ponad 15 000 osób).

Poza studiami organizujemy biznesowe wyjazdy integracyjne w Polsce i za granicą, duże konferencje biznesowe (na kilkadziesiąt osób), konkurs z pomysłem na biznes i wiele więcej.

Jesteśmy nietypową Uczelnią, bo stworzoną przez przedsiębiorców dla przedsiębiorców.

99% naszych wykładowców to właściciele firm

Nie znajdziesz u nas zbędnej teorii i wiedzy wyłącznie z książek. Jesteśmy elastyczni i dostosowujemy się do naszych Studentów i Kursantów – nie na odwrót!

Z tego filmu dowiesz się o nas więcej



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

Co zyskasz studiując na ASBiRO?

Połączenie nauki z biznesem. 99% wykładowców to przedsiębiorcy

Nasi wykładowcy to praktycy, którzy na co dzień zajmują się biznesem, sprzedażą i marketingiem. Liźniesz trochę teorii, ale tylko tej, którą naprawdę WARTO przyswoić. Reszta to praktyka, dzięki której poznasz skuteczne rozwiązania i metody, a później wdrożysz je w życie.

Uczymy tego co w biznesie faktycznie jest potrzebne

W 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. Nawet przedmiot BHP jest prowadzony tak, by podać Ci praktyczne wskazówki.



Co zyskasz studiując na ASBiRO?



Nauczysz się skutecznie i na całe życie

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

Będziesz traktowany jak partner, a nie jak „studenciak”

W ASBiRO wszyscy traktują się po partnersku: zarówno studenci, jak i wykładowcy.

Nikt nie spojrzy na Ciebie z góry ze względu na wiek.

W przyjemnej atmosferze poznasz odpowiedzi na wszystkie swoje pytania i bez zbędnego stresu weźmiesz udział w dyskusjach. Wielu uczestników zauważa, że na naszych studiach czują się tak, jak na kursie biznesowym!

Co zyskasz studiując na ASBiRO?

U nas zdobędziesz umiejętności i kompetencje przyszłości

Analiza danych, komunikacja z innymi, autoprezentacja, negocjacje, zachowanie work-life balance...

Oprócz dopasowanych do kierunku umiejętności wytrenujesz kompetencje niezbędne na co dzień.

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 nawiążesz przyjaźnie na całe życie, ale również przedsiębiorców, z którymi rozwiniesz swój biznes.



Co zyskasz studiując na ASBiRO?

Sprawnie załatwisz wszystkie formalności

Bez wielogodzinnego oczekiwania pod dziekanatem, drukowania tony podań czy tłumaczenia się niemiłej „pani z dziekanatu”. Wszystko załatwisz szybko, sprawnie i bez problemów. Dodatkowo każdy rocznik ma dwóch opiekunów studenta, którzy na bieżąco przekazują wszystkie 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 np. na dyskusji, a nie na robieniu notatek.

Praktyczny egzamin na koniec studiów zamiast klasycznej pracy licencjackiej

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.

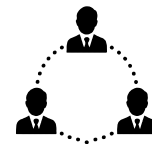


Z myślą o kim powstały Studia Licencjackie ASBiRO?



Kierunek Sprzedaż i Marketing (str.8)

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.



Kierunek Zarządzanie (str.13)

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



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

INFORMACJE OGÓLNE

Gdzie odbywają się zajęcia?

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.

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
- 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.

Czas trwania studiów: 3 lata

Specjalizacje do wyboru:

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

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.

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.

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.

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 osiągania sukcesów zawodowych i biznesowych po zakończeniu 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 Zarządzanie

INFORMACJE OGÓLNE

Gdzie odbywają się zajęcia?

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.

Dla kogo są te studia?

- Dla właścicieli firm, którzy chcą uzyskać wyższe wykształcenie, równocześnie rozwijając własną firmę lub firmę rodzinną.
- Dla początkujących przedsiębiorców, którzy mają za sobą drobne doświadczenia biznesowe lub firmę rodzinną, ale brakuje im wiedzy biznesowej.
- Dla osób na etacie, które myślą o otwarciu firmy i chcą dołączyć do środowiska, które pokaże im jak REALNIE wygląda prowadzenie działalności w Polsce.

Czas trwania studiów: 3 lata

Specjalizacje do wyboru:

- Zarządzanie przedsiębiorstwem
- Zarządzanie usługami TSL (transport-spedycja-logistyka)

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.

Kierunek Zarządzanie

PROGRAM STUDIÓW

Pierwszy rok

- BHP i ergonomia
- Podstawy psychologii
- Filozofia społeczna
- Podstawy zarządzania
- Podstawy marketingu
- Mikroekonomia
- Metody ilościowe w zarządzaniu
- Warsztaty umiejętności miękkich
- Podstawy logistyki
- Makroekonomia
- Metody statystyczne w planowaniu biznesu
- Podstawy prawa w biznesie
- Język obcy
- Kierunkowe praktyki zawodowe

Drugi rok

- Oprogramowanie użytkowe w zarządzaniu
- Etyka
- Zarządzanie sprzedażą
- Podstawy rachunkowości finansowej
- Zachowania organizacyjne
- Wstęp do zarządzania jakością i produkcją
- Metody i techniki zarządzania
- Finanse przedsiębiorstw
- Design Thinking
- Zarządzanie zespołem
- Systemy informatyczne w zarządzaniu
- Zarządzanie procesowe
- Język obcy
- Projekt specjalizacyjny I
- Kierunkowe praktyki zawodowe
- Specjalnościowe praktyki zawodowe

Trzeci rok

- PR i budowanie marki
- Przywództwo w organizacji
- Zarządzanie zmianą
- Źródła finansowania MIŚ
- Strategie rozwoju MIŚ
- Finansowa ocena projektów inwestycyjnych
- Skalowanie biznesu
- Systemy zarządzania jakością
- Wybrane problemy współczesnego świata
- Systemy kontrolingu w firmie
- Restrukturyzacja firmy
- Projekt specjalizacyjny II
- Ekspansja na rynki zagraniczne
- Motywowanie i wynagradzanie pracowników
- Strategiczne planowanie marketingowe
- Projekt Końcowy
- Specjalnościowe praktyki zawodowe

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

Dodatkowe ważne informacje

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)