

Dowiedz się więcej o Studiach Licencjackich Uczelni ASBiRO

KIERUNEK SPRZEDAŻ I MARKETING

Z TEGO PRZEWODNIKA DOWIESZ SIĘ:

- Kim jesteśmy i co robimy?
- Czym różnimy się od innych, tradycyjnych uczelni?
- Co zyskasz, studiując na ASBiRO?
- Dla kogo stworzyliśmy kierunek Sprzedaż i Marketing?
- Jaki jest program tych studiów i specjalności do wyboru
- Jak wygląda harmonogram zjazdów w najbliższym roku
- Poznasz ważne informacje związane z rekrutacją

KIM JESTEŚMY I CO ROBIMY?

UCZELNIA ASBIRO TO NIE STUDIA – TO SPOŁECZNOŚĆ!

Zapomnij o wkuwaniu na pamięć bezwartościowej wiedzy i “miłych paniach z dziekanatu”. W ASBiRO dołączasz do ekipy właścicieli firm. Od 2007 roku udowadniamy, że biznesu trzeba uczyć się od ludzi, którzy już go robią. Nasze studia to tylko punkt wyjścia do relacji i kontraktów – inwestycji, która zostanie z Tobą na zawsze.

NIE JESTEŚMY TYPOWĄ UCZELNIĄ...

Jesteśmy uczelnią stworzoną przez przedsiębiorców – dla przedsiębiorców. Jako jedyni nie skupiamy się na kształceniu absolwentów, którzy świetnie odnajdą się na rynku pracy... Nasi absolwenci tworzą rynek pracy!

W trakcie studiów zakładają oraz rozwijają własne biznesy, a my dostarczamy im praktyczną wiedzę, konkretne kompetencje i kontakty, które otwierają wiele drzwi. Oprócz studiów organizujemy też kursy, lokalne i zagraniczne wyjazdy biznesowe czy konkursy startupowe. Tworzymy ekosystem, w którym Twój biznes rozwija się razem z Tobą!

99% NASZYCH WYKŁADOWCÓW TO WŁAŚCICIELE FIRM

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

Od blisko 20 lat konsekwentnie realizujemy tę misję – łączymy ludzi głodnych sukcesu w biznesie z tymi, którzy już go osiągnęli.

Nie współpracujemy z wykładowcami, którzy biznes znają tylko z książek. Nasza kadra dydaktyczna to ponad tysiąca praktyków – od właścicieli lokalnych biznesów po milionerów z NASDAQ i GPW. To Twoi mentorzy, którzy bez ściemy powiedzą Ci, jak budować dochodową firmę i jakich błędów nie popełniać po drodze.

W ASBiRO z wykładowcami jesteś na Ty!

Z TEGO FILMU DOWIESZ SIĘ O NAS WIĘCEJ

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

CO ZYSKASZ, STUDIUJĄC W UCZELNI ASBIRO?

PROGRAM DLA PRZEDSIĘBIORCÓW

Program naszych studiów tworzą (i co roku aktualizują!) praktycy z różnych branż. Teorię ograniczamy do niezbędnego minimum – tylko tego, co realnie pomoże Ci osiągnąć sukces w biznesie. Reszta to **czysta praktyka w formie warsztatów i analiz case studies**. Poznasz gotowe metody i narzędzia, które wdrożysz w życie bezpośrednio po zajęciach!

UCZYMY TEGO, CO W BIZNESIE FAKTYCZNIE JEST POTRZEBNE, SPRAWDZONE I SKUTECZNE

Zapomnij o profesorach, którzy nigdy nie wystawili faktury. W ASBiRO uczysz się od ludzi, którzy "zjedli zęby" na własnych biznesach i z pasją dzielą się własnym doświadczeniem. Oni doskonale wiedzą co działa, a co nie – to **wiedza ukryta, o której nie przeczytasz w książkach.**



Rektor Uczelni ASBiRO dr Elżbieta Marciniak, współzałożycielka firmy Bakalland S.A.

CO ZYSKASZ, STUDIUJĄC W UCZELNI ASBIRO?



Wykładowca Marcin Zakrzewski (pierwszy z lewej) ze studentami podczas integracji po zajęciach

ROZWÓJ 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** – to tylko niektóre z opcji, dzięki którym realnie się rozwiniesz, a nie tylko "zakujesz" do testu.

BŁĘDY, ZA KTÓRE NIE ZAPŁACISZ (AŻ TAK DUŻO...)

Biznes to często nauka na błędach. W ASBiRO popełnisz je w **kontrolowanym środowisku, pod okiem mentorów,** oszczędzając tysiące złotych (i masę stresu!), które straciłbyś działając samodzielnie i bez przygotowania.

"POWER" DO DZIAŁANIA

Po każdym zjeździe będziesz mieć głowę pełną pomysłów, energię do działania i **rozwiązania gotowe do natychmiastowego wdrożenia**.

CO ZYSKASZ, STUDIUJĄC W UCZELNI ASBIRO?

ROZWINIESZ MINDSET PRZEDSIĘBIORCY

Studia w ASBiRO pomogą Ci **przejść transformację z trybu "pracownik" na tryb "właściciel"**. Nauczysz się brać odpowiedzialność, myśleć kreatywnie i krytycznie, szybko analizować dane i podejmować decyzje oraz dostrzegać okazje tam, gdzie inni widzą wyłącznie problemy.

NETWORKING WARTY FORTUNĘ

Słyszałeś kiedyś powiedzenie, że jesteś średnią 5 osób, z którymi spędzasz najwięcej czasu? No więc... to prawda :)

W ASBiRO uważamy, że najważniejszymi towarzyszami Twoich sukcesów są ludzie, którzy Cię inspirują, motywują i na których wsparcie możesz zawsze liczyć. **Twoi koledzy z roku mogą okazać się Twoimi przyszłymi wspólnikami, a wykładowcy inwestorami.**

SEMINARIA BIZNESOWE

Trzy zjazdy w każdym roku akademickim to wyjątkowe seminaria biznesowe, podczas których **cała nasza społeczność spotyka się na jednym dużym evencie** szkoleniowo – networkingowym.



Wykładowca Zbyszek Dzideczek podczas warsztatów negocjacyjnych ze studentami :)

CO ZYSKASZ, STUDIUJĄC W UCZELNI ASBIRO?

ZADBA O CIEBIE DEDYKOWANY OPIEKUN STUDENTA

Wiemy jak to jest stać godzinę w kolejce do dziekanatu i być odprawionym z kwitkiem przez miłe panie w nim pracujące...

Dlatego w Uczelni ASBiRO **upraszczamy formalności do niezbędnego minimum, a dodatkowo każdy rocznik ma swojego Opiekuna, którego zadaniem jest zadbać o każdego studenta i asystować mu w trakcie trwania studiów**. Opiekun nie zaliczy za Ciebie sesji ;) ALE na pewno pomoże Ci w wielu sprawach, przekaże wszelkie ważne informacje.



Nasz super team Opiekunów Roczników, czyli osoby, z którymi będziesz mieć stały kontakt podczas studiów :)

ZAJĘCIA SĄ NAGRYWANE

W ASBiRO nagrywamy zajęcia w wersji audio i video. **To mega ułatwienie przy nieobecnościach oraz przygotowaniach do sesji!** Jeszcze przed rozpoczęciem studiów otrzymasz dostęp do naszej platformy VOD, gdzie znajdziesz ponad 300 ciekawych archiwalnych wykładów. A w trakcie studiów będziemy na bieżąco udostępniać Ci nagrania Twoich zajęć.

Nagrania z Twoich zajęć będą dla Ciebie dostępne już na zawsze, nawet po zakończeniu studiów, bo kto wie kiedy w przyszłości będziesz potrzebować odświeżyć sobie wiedzę z jakichś zajęć?



Kamera! Akcja! :)

Z MYŚLĄ O KIM POWSTAŁY STUDIA LICENCJACKIE ASBIRO?

KIERUNEK SPRZEDAŻ I MARKETING STWORZYLIŚMY DLA:

- **początkujących przedsiębiorców,** którzy potrzebują skutecznych strategii na zdobywanie klientów, zwiększanie zysków i zbudowanie silnej marki
- **freelancerów, którzy już działają w branży i chcą się dalej rozwijać,** zmienić swoją pasję w dochodowy biznes, a być może również swoją jednoosobową działalność w prężnie działającą agencję
- **sprzedawców i marketingowców,** którzy swoją aktualną pracę chcą zmienić w dochodowy biznes "na własny rachunek"

... których oprócz przedsiębiorczego podejścia do życia oraz traktowania własnego czasu jako najcenniejszej waluty, łączy też niechęć do studiowania na tradycyjnych uczelniach.

Nie musisz prowadzić firmy, by zacząć te studia. To idealne miejsce, by zdobyć warsztat profesjonalisty i kapitał relacji, który w przyszłości stanie się fundamentem Twojego własnego biznesu.



Studenci podczas zajęć warsztatowych w grupach pracują nad rozwiązaniem problemu biznesowego

KIERUNEK SPRZEDAŻ I MARKETING

Informacje organizacyjne

GDZIE ODBYWAJĄ SIĘ ZAJĘCIA?

Zajęcia stacjonarne organizujemy w Łodzi, w nowoczesnych salach konferencyjnych m.in. Hotelu Tobaco czy Hilton. Dlaczego w hotelach? **Większość naszych studentów, wykładowców i zespołu jest spoza Łodzi.** Podczas zjazdów mamy więc wygodnie – zajęcia, integracje po zajęciach, posiłki i noclegi mogą być zorganizowane w jednym miejscu.

Zajęcia zdalne organizujemy online na platformach typu Google Meet czy Zoom, do których dostęp otrzymasz od swojego Opiekuna.

SŁYNNE ASBIROWE INTEGRACJE :)

W soboty po zajęciach stacjonarnych dzieje się coś równie ważnego, jak same zajęcia! ;) Nasze integracje to legendarna już **okazja, by w luźnej atmosferze zbudować relacje (i przyjaźnie!), które zostają na lata oraz skonsultować swoje casy biznesowe czy rozwojowe (również z wykładowcami!).** Od wspólnego wyjścia do klubu, bilard czy kręgle, przez speed networking i mastermindy, po gry biznesowe i turnieje planszówek. Nigdy nie wiesz, przy którym stole poznasz swojego nowego partnera biznesowego, inwestora czy klienta :)

ZŁA WIADOMOŚĆ... SESJA

Każdy semestr kończy się sesją...
Ale w ASBiRO w znacznej części jest ona realizowana **w formie indywidualnych lub grupowych prac projektowych, które są gotowymi opracowaniami wdrożeń do bezpośredniego zastosowania w firmach studentów**.
Nie tracimy czasu na zaliczenia, których nigdy nie wykorzystasz w praktyce!

DOBRA WIADOMOŚĆ... ZAMIAST PISANIA PRACY LICENCJACKIEJ ROZWIJASZ SWÓJ BIZNES!

Tak! W ASBiRO nie tracisz czasu na pisanie teorii "do szuflady". Nasze studia kończą się praktycznym egzaminem dyplomowym. Jak to działa?

- **TWÓJ PROJEKT** – na ostatnim roku wybierzesz temat swojego projektu końcowego (zagadnienia praktyczne i biznesowe np. wyzwanie z Twojej firmy)
- **MENTOR 1:1** – spośród wykładowców do projektu dobierzesz sobie mentora
- **FINAŁ** – pod okiem eksperta przygotujesz projekt wdrożeniowy, którego zaprezentowanie jest częścią egzaminu dyplomowego.

Kończysz studia z dyplomem oraz gotowym rozwiązaniem biznesowym, które zarabia!

KIERUNEK SPRZEDAŻ I MARKETING

Program studiów

PIERWSZY ROK – WZMACNIASZ FUNDAMENTY

Rozwijasz fundamenty wiedzy, umiejętności i kompetencji, które powinien posiadać każdy, kto chce osiągnąć sukces w branży oraz rozumieć zasady gry rynkowej, które są podstawą do osi≥lgnięcia sukcesu zawodowego. Czekają Cię takie przedmioty, jak m.in.:

SEMESTR PIERWSZY

- Podstawy psychologii
- Podstawy zarządzania
- Podstawy marketingu
- Mikroekonomia
- Metody ilościowe w zarządzaniu
- Warsztaty umiejętności miękkich
- Praktyki zawodowe *(które możesz realizować w wybranej przez siebie firmie, np. własnej :)*
- Język obcy

SEMESTR DRUGI

- Wybrane konteksty zarządzania
- Zarządzanie rozwojem osobowym
- Podstawy prawa w biznesie
- Nowoczesne trendy w marketingu i sprzedaży
- Elementy Makroekonomii
- Praktyki zawodowe (*które możesz realizować w wybranej przez siebie firmie, np. własnej :)*
- Język obcy

PO ICH UKOŃCZENIU WYBIERZESZ DLA SIEBIE ŚCIEŻKĘ SPECJALNOŚCIOWA NA KOLEJNE 2 LATA:

Marketing produktu, marki i przedsiębiorstwa

Stworzona pod potrzeby studentów, którzy:

- są freelancerami, którzy chcą stać się specjalistami na rynku
- chcą założyć własną agencję marketingową i zacząć pracować “na własny rachunek”

Sprzedaż i negocjacje w biznesie

Stworzona pod potrzeby studentów, którzy:

- chcą zdobywać nowych klientów i dynamicznie zwiększać sprzedaż
- chcą się precyzyjnie i skutecznie komunikować w swojej branży
- chcą z łatwością negocjować warunki, o których inni tylko marzą :)

STUDIA LICENCJACKIE

Kierunek Sprzedaż i Marketing

PIERWSZY ROK – WZMACNIASZ FUNDAMENTY

Rozwijasz fundamenty wiedzy, umiejętności i kompetencji, które powinien posiadać każdy, kto chce osiągnąć sukces w branży oraz rozumieć zasady gry rynkowej, które są podstawą do osi≥lgnięcia sukcesu zawodowego. Czekają Cię takie przedmioty, jak m.in.:

SEMESTR PIERWSZY

- Podstawy psychologii
- Podstawy zarządzania
- Podstawy marketingu
- Mikroekonomia
- Metody ilościowe w zarządzaniu
- Warsztaty umiejętności miękkich
- Praktyki zawodowe *(które możesz realizować w wybranej przez siebie firmie, np. własnej :)*
- Język obcy

SEMESTR DRUGI

- Wybrane konteksty zarządzania
- Zarządzanie rozwojem osobowym
- Podstawy prawa w biznesie
- Nowoczesne trendy w marketingu i sprzedaży
- Elementy Makroekonomii
- Praktyki zawodowe (*które możesz realizować w wybranej przez siebie firmie, np. własnej :)*
- Język obcy

PO ICH UKOŃCZENIU WYBIERZESZ DLA SIEBIE ŚCIEŻKĘ SPECJALNOŚCIOWA NA KOLEJNE 2 LATA:

Marketing produktu, marki i przedsiębiorstwa

Stworzona pod potrzeby studentów, którzy:

- są freelancerami, którzy chcą stać się specjalistami na rynku
- chcą założyć własną agencję marketingową i zacząć pracować “na własny rachunek”

Sprzedaż i negocjacje w biznesie

Stworzona pod potrzeby studentów, którzy:

- chcą zdobywać nowych klientów i dynamicznie zwiększać sprzedaż
- chcą się precyzyjnie i skutecznie komunikować w swojej branży
- chcą z łatwością negocjować warunki, o których inni tylko marzą :)

KIERUNEK SPRZEDAŻ I MARKETING

SPECJALNOŚĆ: MARKETING PRODUKTU, MARKI I PRZEDSIĘBIORSTWA

DRUGI ROK – ROZWIJASZ SIĘ JAKO SPECJALISTA W BRANŻY

SEMESTR TRZECI

- Badania marketingowe
- Organizacja handlu i sprzedaży
- Zachowania nabywców
- Etyka a biznes
- Podstawy rachunkowości finansowej
- Wstęp do zarządzania jakością i produkcją
- Oprogramowanie użytkowe w biznesie
- Praktyki zawodowe (które możesz realizować w wybranej przez siebie firmie, np. własnej :)
- Język obcy

SEMESTR CZWARTY

- Design Thinking
- E-commerce
- Marketing produktu, marki i przedsiębiorstwa – projekt specjalizacyjny I
- CRM i marketing relacji
- Zarządzanie zespołem
- Finanse przedsiębiorstw
- Praktyki zawodowe (które możesz realizować w wybranej przez siebie firmie, np. własnej :)
- Język obcy

TRZECI ROK – OD KOMPETENCJI DO STABILNEGO SYSTEMU

SEMESTR PIĄTY

- Digital marketing & AI
- Kampanie marketingowe
- Integracja działań marketingowych
- Zarządzanie budżetami marketingowymi
- Nowe technologie w marketingu – projekt specjalizacyjny II
- Big Data I marketing automation
- PR i budowanie marki
- Negocjacje handlowe
- Praktyki zawodowe (które możesz realizować w wybranej przez siebie firmie, np. własnej :)

SEMESTR SZÓSTY

- Zarządzanie marką
- Marka przedsiębiorcy
- Marketing globalny
- Social & media relations
- Strategie marketingowe
- Prawna i posprzedażowa obsługa klienta
- Wybrane problemy współczesnego świata / Geopolityka
- Praktyki zawodowe (które możesz realizować w wybranej przez siebie firmie, np. własnej :)
- Dyplomowanie i Projekt Końcowy

KIERUNEK SPRZEDAŻ I MARKETING

SPECJALNOŚĆ: SPRZEDAŻ I NEGOCJACJE W BIZNESIE

DRUGI ROK – ZOSTAJESZ SPECJALISTĄ W BRANŻY

SEMESTR TRZECI

- Metody i techniki sprzedaży
- Organizacja handlu i sprzedaży
- Etyka a biznes
- Podstawy rachunkowości finansowej
- Zachowania organizacyjne
- Wstęp do zarządzania jakością i produkcją
- Oprogramowanie użytkowe w biznesie
- Praktyki zawodowe (które możesz realizować w wybranej przez siebie firmie, np. własnej :)
- Język obcy

SEMESTR CZWARTY

- Zarządzanie zespołem
- Zarządzanie procesami i projektami
- Sprzedaż i negocjacje w biznesie – projekt specjalizacyjny I
- Systemy informatyczne w zarządzaniu
- Finanse przedsiębiorstw
- Design Thinking
- Praktyki zawodowe (które możesz realizować w wybranej przez siebie firmie, np. własnej :)
- Język obcy

TRZECI ROK – BUDUJESZ SKALOWALNY SYSTEM

SEMESTR PIĄTY

- Badania rynkowe
- Strategie cenowe
- Zarządzanie obsługą klienta
- Zarządzanie konfliktem w procesach negocjacji i sprzedaży
- Nowe technologie w sprzedaży – projekt specjalizacyjny II
- Przywództwo w organizacji
- PR i budowanie marki
- Opodatkowanie i optymalizacja kosztów działalności handlowej
- Praktyki zawodowe (które możesz realizować w wybranej przez siebie firmie, np. własnej :)

SEMESTR SZÓSTY

- Strategie sprzedaży
- Zarządzanie siecią sprzedaży i motywowanie sprzedawców
- Mediacje i ugody w biznesie
- Sprzedaż i negocjacje w przestrzeni międzynarodowej
- Zasady i techniki merchandisingu
- Systemy zarządzania jakością
- Wybrane problemy współczesnego świata / Geopolityka
- Praktyki zawodowe (które możesz realizować w wybranej przez siebie firmie, np. własnej :)
- Dyplomowanie i Projekt Końcowy

TERMINY ZJAZDÓW W ROKU AKADEMICKIM 2026/2027

STUDIA TRWAJĄ 6 SEMESTRÓW

A każdy semestr to:

- 6 zjazdów stacjonarnych (sb i nd)
- 3 zjazdy online (sb i nd)

SEMESTR ZIMOWY

- **10–11 X 2026** – inauguracja roku akademickiego – zajęcia stacjonarne w Łodzi
- **24–25 X 2026** – warsztaty & konsultacje w Łodzi
- **7–8 XI 2026 –** zajęcia zdalne (online)
- **21–22 XI 2026** – warsztaty & konsultacje w Łodzi
- **5–6 XII 2026** – warsztaty & konsultacje w Łodzi
- **12–13 XII 2026** – zajęcia zdalne (online)
- **9–10 I 2027** – zajęcia zdalne (online)
- **16–17 I 2027** – warsztaty & konsultacje w Łodzi
- **30–31 I 2027** – warsztaty & konsultacje w Łodzi

SEMESTR LETNI

- **27–28 II 2027–** seminarium biznesowe w Łodzi
- **13–14 III 2027** – warsztaty & konsultacje w Łodzi
- **20–21 III 2027** – zajęcia zdalne (online)
- **10–11 IV 2027** – warsztaty & konsultacje w Łodzi
- **24–25 IV 2027** – zajęcia zdalne (online)
- **8–9 V 2027** – warsztaty & konsultacje w Łodzi
- **22–23 V 2027** – zajęcia zdalne (online)
- **5–6 VI 2027** – warsztaty & konsultacje w Łodzi
- **19–20 VI 2027** – seminarium biznesowe w Warszawie (zajęcia terenowe)

DODATKOWE WAŻNE INFORMACJE

W JAKI SPOSÓB ZAPISAĆ SIĘ NA STUDIA?

01

DAJ NAM ZNAĆ

Kliknij **„zapisz się”** – to zajmie Ci minutkę

02

POZNAJMY SIĘ

Zadzwoni do Ciebie nasz opiekun rekrutacji, aby się przywitać, poznać Ciebie i Twoje oczekiwania względem studiów, odpowiedzieć na Twoje pytania

03

ZAREZERWUJ MIEJSCE

Wybierz wygodną formę płatności i opłać wpisowe

04

ZAŁATW FORMALNOŚCI

Prześlij nam dokumenty rekrutacyjne

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:

Karolina Bujak
tel. 453 254 153
e-mail: k.bujak@asbiro.pl

KLIKNIJ I DOŁĄCZ do jednej z największych społeczności przedsiębiorców w Polsce

Kliknij w link lub wejdź na:
www.asbiro.pl/studia-licencjackie-sprzedaz-i-marketing/

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, absolwent UA

„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, absolwentka UA

„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 prostudent, 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, absolwent UA



NIE WIERZYSZ?
PRZECZYTAJ SAM :)

Najbardziej zapadły mi w pamięci ostatnie zajęcia z Podstaw Zarządzania. Bardzo interesująca forma zajęć pod tym względem w jaki sposób Karol Urbanek je przeprowadził. Spodobała mi się część w której podczas przedstawiania nam kolejnych etapów rekrutacji mogliśmy je sami realizować na podstawie tego co Karol mówił oraz jakie przykłady nam przedstawiał.

— Mateusz J

Bardzo praktyczny zjazd. Dużo ćwiczeń i warsztatów.

— Kamil Sz

Dobrze zorganizowane, konkretne zajęcia, z których da się wyciągnąć wnioski, które można od razu wdrożyć.

— Mateusz K

Kurczę ciężko wybrqc jeden wszystkie zajęcia były mega merytoryczne wiec jestem mega zadowolony z tego zjazdu

— Filip W

To jest ta forma, którą lubię najbardziej. Dyskusja, praca w grupach i konkrety, które można wykorzystać w swoim biznesie. Aneta to TOP. Jestem przekonany, że może prowadzić zajęcia inne jak prezentować biznes przed inwestorami, gdzie i jak szukać finansowania, wszystko co jest z budową i rozwojem biznesu. To był bardzo efektywny czas, dla mnie szczególnie 👌

— Rafał P

Świetny zjazd. Organizacja super. Karolina i Asia świetnie wszystko zorganizowały. Poziom wykładów na najwyższym poziomie. Merytoryka i sposób prowadzenia niesamowity. Tak powinien wyglądać każdy wykład.

— Bartłomiej B

Super zjazd super wykłady. Robert zrobił dobrą robotę, skalowanie super i ta prawniczka też dała radę

— Tomasz Ł

Bardzo się cieszę że mogłam uczestniczyć w zajęciach, wykładowcy przekazali ogrom praktycznej wiedzy i wskazówek, a do tego wszystkiego poznałam super ludzi! Dziękuję!

— Sylwia G