



**Studia podyplomowe:**  
**Międzynarodowy Program MBA**  
**„Zarządzanie w agrobiznesie”**  
**Wydział Ekonomiczny**  
**Poziom PRK - 7**

**Edycja**  
**01-10-2021 do 31-03-2023**

**Czas trwania studiów podyplomowych – 3 semestry**

**Ogólna liczba punktów ECTS - 64**

**Ogólna liczba godzin zajęć dydaktycznych – 352 godziny kontaktowe (+80 godzin dla chętnych).**

### **Grupa odbiorców**

Międzynarodowy Program MBA „Zarządzanie w agrobiznesie” to 3-semestralne studia podyplomowe **adresowane do** właścicieli firm, dużych gospodarstw oraz menedżerów i specjalistów, których obecne lub przyszłe stanowisko wymaga kompetencji w zakresie nowoczesnego zarządzania. Oferta kierowana jest przede wszystkim do osób, które pracują lub zamierzają pracować w sektorze agrobiznesu. Studia posiadają akredytację międzynarodowej organizacji AGRI-MBA.

### **Wymagane kwalifikacje poprzedzające**

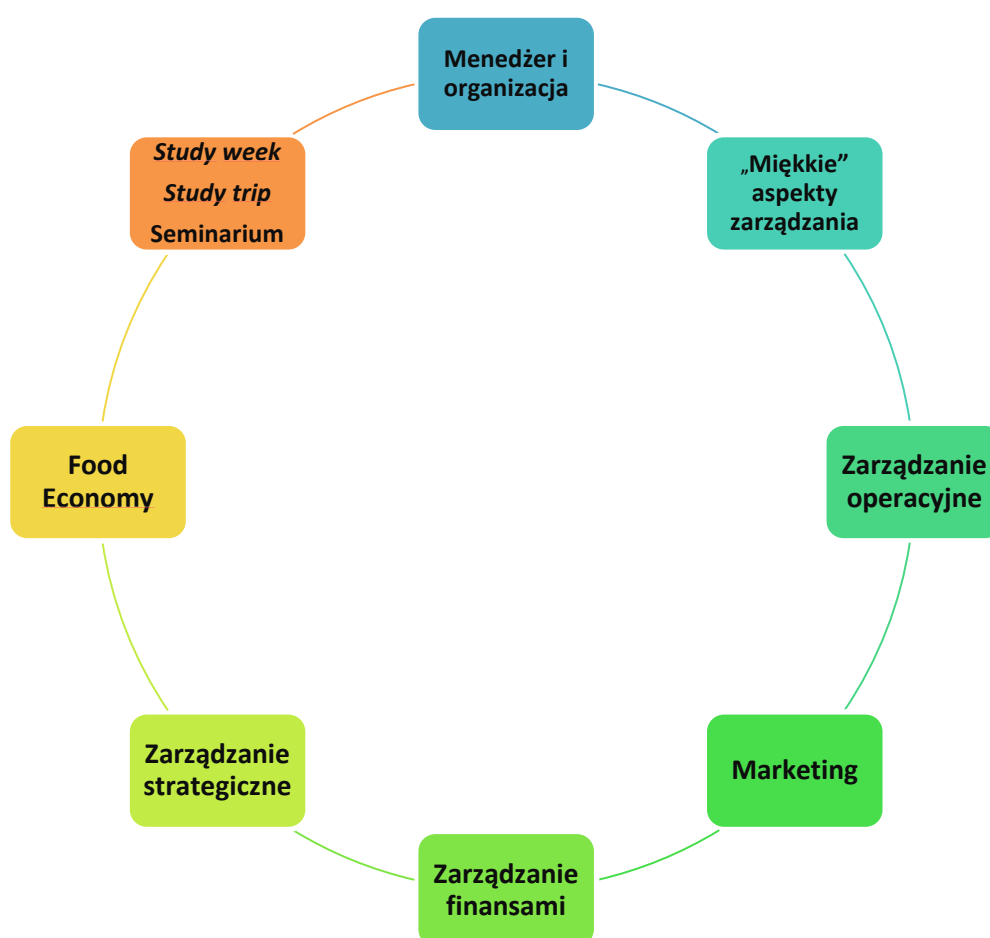
Słuchaczami studiów podyplomowych mogą być osoby posiadające dyplom ukończenia studiów co najmniej pierwszego stopnia (6 poziom wg. Polskiej Ramy Kwalifikacji). Od kandydatów oczekuje się znajomości języka angielskiego na poziomie komunikatywnym oraz podstawowych umiejętności posługiwania się aplikacjami MS Office. Kandydaci powinni wykazać się 3 – letnim stażem pracy lub dłuższym (preferowane jest zatrudnienie na stanowisku kierowniczym).

### **Opis i charakterystyka studiów podyplomowych**

Program studiów MBA Zarządzanie w agrobiznesie składa się z **7 modułów kształcenia uzupełnionych o** intensywne warsztaty w formule pogłębionego, kilkudniowego case study (**Study week**), zagraniczny wyjazd studyjny (**Study trip**) oraz **Seminarium dyplomowe**.

Moduł **Menedżer i organizacja** obejmuje fundamentalne zagadnienia zarządzania, organizację pracy własnej (zarządzanie czasem), negocjacje, odpowiedzialność biznesu (Corporate Governance). Dodatkowo Słuchacze w ramach tego modułu zostaną wprowadzeni w podstawy ekonomiczne współczesnego biznesu (tzw. ekonomia menedżerska).

W procesie ewolucji systemu gospodarczego w kierunku gospodarki opartej na wiedzy, kluczowego znaczenia nabierają pracownicy oraz poziom ich zaangażowania. Dlatego szczególny nacisk w naszym programie został położony jest na „**Miękkie**” **aspekty zarządzania**. W ramach tego modułu słuchacze będą mogli zdobyć wiedzę i umiejętności w zakresie: przywództwa, zarządzania zasobami ludzkimi, zaangażowania pracowników oraz oceny okresowej i systemów premiowania.



Moduł **Zarządzanie operacyjne**, to z kolei tzw. twarde aspekty zarządzania. W ramach tego modułu oferujemy skondensowany pakiet wiedzy i umiejętności w zakresie zarządzania produkcją i jakością oraz logistyki i Supply Chain Management, wzbogacony o zastosowanie metod ilościowych (statystyka i w zarządzaniu produkcją, badania operacyjne) oraz przegląd współczesnych trendów w IT.

Moduł **Marketing** oferuje wiedzę z zakresu Consumer behaviour, marketingu międzynarodowego i PR. Szczególny nacisk został również na praktyczne aspekty marketingu oraz umiejętność przygotowania planu marketingowego.

W ramach modułu **Zarządzanie finansami** zapewniamy Słuchaczom – w przyjaznej konwencji „dla nie-finansistów” – możliwość zdobycia kompetencji z tego obszaru (podstawy analizy finansowej, rachunkowość zarządcza i controlling, finanse przedsiębiorstw i rynki finansowe, biznes-plan) niezbędnych w pracy menedżera.

W warunkach złożonego i zmieniającego się otoczenia, współczesny menedżer potrzebuje umiejętności spojrzenia z uwzględnieniem długiego okresu oraz uwarunkowań determinowanych przez otoczenie organizacji. Jest to warunek budowy zwycięskich strategii oraz zrównoważonego sterowania rozwojem firmy. Na potrzebę tę odpowiada moduł **Zarządzanie strategiczne**. Słuchacze, w ramach tego modułu, zdobędą wiedzę i umiejętności w zakresie analizy strategicznej, formułowania strategii oraz jej skutecznego wdrażania. Moduł ten pozwoli również zbudować kompetencje zarówno w obszarach rozwoju organizacji i zarządzania zmianą, jak również w obszarze „narzędziowym”, tj. zarządzania projektami.

Jako program MBA związany z Wydziałem Ekonomicznym Szkoły Głównej Gospodarstwa Wiejskiego w Warszawie – który od 66 lat jest liderem w kształceniu kadr menedżerskich dla gospodarki żywnościowej w Polsce – czujemy się w sposób szczególnie uprawnieni do zaoferowania modułu „branżowego”. Celem modułu **Food Economy** jest uzupełnienie menedżerskich kompetencji naszych Słuchaczy o wiedzę i umiejętności w zakresie: rynków rolnych, międzynarodowego agrobiznesu, negocjacji z sieciami handlowymi, bezpieczeństwa żywności, systemów zarządzania jakością żywności.

Oprócz wymienionych wyżej 7 modułów kształcenia, w ramach **Study week** oferujemy intensywne warsztaty w formule pogłębionego, kilkudniowego case study prowadzonego przez naszego wieloletniego współpracownika z USA. Z kolei **Study trip** to kilkudniowy wyjazd studyjny do jednego z krajów europejskich, którego zadaniem jest zapoznanie Uczestników z sektorem agrobiznesu w danym państwie. W ramach seminariów terenowych będziemy poznawać najlepsze praktyki wiodących firm. Nasi Słuchacze będą również uczestniczyć w **Seminarium dyplomowym** poświęconym istocie i metodyce pisania pracy dyplomowej, która wieńczy studia MBA, a którą będzie można przygotować pod kierunkiem promotora indywidualnie lub w dwie osoby.



## PROGRAM STUDIÓW PODYPLOMOWYCH

| Pozycja                                               | Liczba godzin ogółem | Liczba pkt ECTS |
|-------------------------------------------------------|----------------------|-----------------|
| <b>Moduł 1. Menedżer i organizacja</b>                |                      |                 |
| 1.1. Podstawy zarządzania                             | 8                    | 1               |
| 1.2. Organizacja pracy własnej i zarządzanie czasem   | 8                    | 1               |
| 1.3. Negocjacje w biznesie                            | 8                    | 1               |
| 1.4. Firma i rynek w ekonomii                         | 16                   | 2               |
| 1.5. Corporate Governance                             | 8                    | 1               |
| <b>Moduł 2. "Miękkie" aspekty zarządzania</b>         |                      |                 |
| 2.1. Przywództwo                                      | 8                    | 1               |
| 2.2. Zarządzanie zasobami ludzkimi                    | 8                    | 1               |
| 2.3. Motywacja i zaangażowanie                        | 8                    | 1               |
| 2.4. Oceny okresowe i systemy premiowania             | 8                    | 1               |
| <b>Moduł 3. Zarządzanie operacyjne</b>                |                      |                 |
| 3.1. Techniki organizatorskie i doskonalenie procesów | 12                   | 3               |
| 3.2. Statystyka w zarządzaniu produkcją               | 8                    | 2               |
| 5.3. Total Quality Management                         | 8                    | 2               |
| 3.4. Badania operacyjne                               | 8                    | 2               |
| 3.5. Logistyka w przedsiębiorstwie                    | 12                   | 3               |
| 3.6. Współczesne trendy w IT                          | 8                    | 1               |
| 3.7. Supply Chain Management                          | 8                    | 2               |
| <b>Moduł 4. Marketing</b>                             |                      |                 |
| 4.1. Marketing w praktyce                             | 8                    | 1               |
| 4.2. Consumer behaviour                               | 8                    | 1               |
| 4.3. Plan marketingowy                                | 8                    | 2               |
| 4.4. Marketing międzynarodowy                         | 8                    | 2               |
| 4.5. Public Relations -PR                             | 8                    | 1               |
| <b>Moduł 5. Zarządzanie finansami</b>                 |                      |                 |
| 5.1. Podstawy analizy finansowej                      | 8                    | 2               |
| 5.2. Rachunkowość zarządcza i controlling             | 8                    | 1               |
| 5.3. Finanse przedsiębiorstwa i rynki finansowe       | 16                   | 3               |
| 5.4. Biznesplan                                       | 8                    | 2               |
| <b>Moduł 6. Zarządzanie strategiczne</b>              |                      |                 |
| 6.1. Strategia przedsiębiorstwa                       | 8                    | 1               |
| 6.2. Analiza strategiczna                             | 12                   | 3               |
| 6.3. Wdrażanie strategii                              | 12                   | 3               |
| 6.4. Rozwój organizacji                               | 8                    | 1               |
| 6.5. Zarządzanie zmianą                               | 8                    | 1               |
| 6.6. Zarządzanie projektami                           | 16                   | 3               |
| <b>Moduł 7. Food Economy</b>                          |                      |                 |
| 7.1. Analiza rynków rolnych                           | 8                    | 2               |
| 7.2. Międzynarodowy agrobiznes                        | 8                    | 2               |

|                                                              |                                  |           |
|--------------------------------------------------------------|----------------------------------|-----------|
| 7.3. Negocjacje z sieciami handlowymi                        | 8                                | 2         |
| 7.4. Bezpieczeństwo żywności                                 | 8                                | 1         |
| 7.5. Systemy zapewnienia jakości żywności                    | 8                                | 1         |
| <b>Seminarium dyplomowe i przygotowanie pracy dyplomowej</b> | <b>16</b>                        | <b>4</b>  |
| <b>Study week</b> (dla chętnych) – liczba godzin             | <b>40</b>                        |           |
| <b>Study trip</b> (dla chętnych) – liczba godzin             | <b>40</b>                        |           |
| <b>Egzaminy</b> – liczba godzin                              | <b>8</b>                         |           |
| <b>Razem godziny wykładowe</b>                               | <b>344</b>                       |           |
| <b>Inne godziny kontaktowe</b>                               | <b>88</b>                        |           |
| <b>Razem godziny kontaktowe/pkt ECTS</b>                     | <b>352</b><br>(+80 dla chętnych) | <b>64</b> |

## PLAN STUDIÓW PODYPLOMOWYCH

| Lp                               | Nazwa przedmiotu                                 | Liczba godz. ogółem | Semestr I |     | Semestr II |     | Semestr III |     | ECTS | Forma zaliczenia                             |
|----------------------------------|--------------------------------------------------|---------------------|-----------|-----|------------|-----|-------------|-----|------|----------------------------------------------|
|                                  |                                                  |                     | Wykł.     | Ćw. | Wykł.      | Ćw. | Wykł.       | Ćw. |      |                                              |
| 1. Menedżer i organizacja        |                                                  |                     |           |     |            |     |             |     |      |                                              |
| 1.                               | Podstawy zarządzania                             | 8                   | 4         | 4   | -          | -   | -           | -   | 1    | Frekwencja, aktywność, egzamin               |
| 2.                               | Organizacja pracy własnej i zarządzanie czasem   | 8                   | 4         | 4   | -          | -   | -           | -   | 1    | Frekwencja, aktywność, praca domowa, egzamin |
| 3.                               | Negocjacje w biznesie                            | 8                   | 4         | 4   | -          | -   | -           | -   | 1    | Frekwencja, aktywność, egzamin               |
| 4.                               | Firma i rynek w ekonomii                         | 16                  | 8         | 8   | -          | -   | -           | -   | 2    | Frekwencja, aktywność, praca domowa, egzamin |
| 5.                               | Corporate Governance                             | 8                   | 4         | 4   | -          | -   | -           | -   | 1    | Frekwencja, aktywność, egzamin               |
| 2. „Miękkie” aspekty zarządzania |                                                  |                     |           |     |            |     |             |     |      |                                              |
| 6.                               | Przywództwo                                      | 8                   | 4         | 4   | -          | -   | -           | -   | 1    | Frekwencja, aktywność, egzamin               |
| 7.                               | Zarządzanie zasobami ludzkimi                    | 8                   | 4         | 4   | -          | -   | -           | -   | 1    | Frekwencja, aktywność, egzamin               |
| 8.                               | Motywacja i zaangażowanie                        | 8                   | 4         | 4   | -          | -   | -           | -   | 1    | Frekwencja, aktywność, egzamin               |
| 9.                               | Oceny okresowe i systemy premiowania             | 8                   | 4         | 4   | -          | -   | -           | -   | 1    | Frekwencja, aktywność, egzamin               |
| 3. Zarządzanie operacyjne        |                                                  |                     |           |     |            |     |             |     |      |                                              |
| 10.                              | Techniki organizatorskie i doskonalenie procesów | 12                  | 6         | 6   | -          | -   | -           | -   | 3    | Frekwencja, aktywność, praca domowa, egzamin |
| 11.                              | Statystyka w zarządzaniu produkcją               | 8                   |           | 8   | -          | -   | -           | -   | 2    | Frekwencja, aktywność, praca domowa, egzamin |
| 12.                              | Total Quality Management                         | 8                   | 2         | 6   | -          | -   | -           | -   | 2    | Frekwencja, aktywność, praca domowa, egzamin |
| 13.                              | Badania operacyjne                               | 8                   | -         | 8   | -          | -   | -           | -   | 2    | Frekwencja, aktywność, praca domowa, egzamin |
| 14.                              | Logistyka w przedsiębiorstwie                    | 12                  | 6         | 6   | -          | -   | -           | -   | 3    | Frekwencja, aktywność, praca domowa, egzamin |
| 15.                              | Współczesne trendy IT                            | 8                   | -         | 8   | -          | -   | -           | -   | 1    | Frekwencja, aktywność, egzamin               |

|                                    |                                            |    |   |   |   |   |   |   |   |                                              |
|------------------------------------|--------------------------------------------|----|---|---|---|---|---|---|---|----------------------------------------------|
| 16.                                | Supply Chain Management                    | 8  | 4 | 4 | - | - | - | - | 2 | Frekwencja, aktywność, praca domowa, egzamin |
| <b>4. Marketing</b>                |                                            |    |   |   |   |   |   |   |   |                                              |
| 17.                                | Marketing w praktyce                       | 8  | - | - | 4 | 4 | - | - | 1 | Frekwencja, aktywność, egzamin               |
| 18.                                | Consumer behaviour                         | 8  | - | - | 4 | 4 | - | - | 1 | Frekwencja, aktywność, egzamin               |
| 19.                                | Plan marketingowy                          | 8  | - | - | 4 | 4 | - | - | 2 | Frekwencja, aktywność, praca domowa, egzamin |
| 20.                                | Marketing międzynarodowy                   | 8  | - | - | 4 | 4 | - | - | 2 | Frekwencja, aktywność, praca domowa, egzamin |
| 21.                                | Public Relations-PR                        | 8  | - | - | 4 | 4 | - | - | 1 | Frekwencja, aktywność, egzamin               |
| <b>5. Zarządzanie finansami</b>    |                                            |    |   |   |   |   |   |   |   |                                              |
| 22.                                | Podstawy analizy finansowej                | 8  | - | - | 4 | 4 | - | - | 2 | Frekwencja, aktywność, praca domowa, egzamin |
| 23.                                | Rachunkowość zarządcza i controlling       | 8  | - | - | 4 | 4 | - | - | 1 | Frekwencja, aktywność, egzamin               |
| 24.                                | Finanse przedsiębiorstwa i rynki finansowe | 16 | - | - | 8 | 8 | - | - | 3 | Frekwencja, aktywność, praca domowa, egzamin |
| 25.                                | Biznesplan                                 | 8  | - | - | - | 8 | - | - | 2 | Frekwencja, praca domowa, aktywność, egzamin |
| <b>6. Zarządzanie strategiczne</b> |                                            |    |   |   |   |   |   |   |   |                                              |
| 26.                                | Strategia przedsiębiorstwa                 | 8  | - | - | 4 | 4 | - | - | 1 | Frekwencja, aktywność, egzamin               |
| 27.                                | Analiza strategiczna                       | 12 | - | - | 8 | 4 | - | - | 3 | Frekwencja, praca domowa, aktywność, egzamin |
| 28.                                | Wdrażanie strategii                        | 12 | - | - | 8 | 4 | - | - | 3 | Frekwencja, aktywność, praca domowa, egzamin |
| 29.                                | Rozwój Organizacji                         | 8  | - | - | 4 | 4 | - | - | 1 | Frekwencja, aktywność, egzamin               |
| 30.                                | Zarządzanie zmianą                         | 8  | - | - | 4 | 4 | - | - | 1 | Frekwencja, aktywność, egzamin               |
| 31.                                | Zarządzanie projektami                     | 16 | - | - | 8 | 8 | - | - | 3 | Frekwencja, aktywność, egzamin               |
| <b>7. Food Economy</b>             |                                            |    |   |   |   |   |   |   |   |                                              |
| 32.                                | Analiza rynków rolnych                     | 8  | - | - | - | - | 4 | 4 | 2 | Frekwencja, aktywność, praca domowa, egzamin |
| 33.                                | Międzynarodowy agrobiznes                  | 8  | - | - | - | - | 4 | 4 | 2 | Frekwencja, aktywność, egzamin               |
| 34.                                | Negocjacje z sieciami handlowymi           | 8  | - | - | - | - | 4 | 4 | 2 | Frekwencja, praca domowa, aktywność, egzamin |

|              |                                                       |            |   |   |   |   |   |   |           |                                |
|--------------|-------------------------------------------------------|------------|---|---|---|---|---|---|-----------|--------------------------------|
| 35.          | Bezpieczeństwo żywności                               | 8          | - | - | - | - | 4 | 4 | 1         | Frekwencja, aktywność, egzamin |
| 36.          | Systemy zapewnienia jakości żywności                  | 8          | - | - | - | - | 4 | 4 | 1         | Frekwencja, aktywność, egzamin |
| 37.          | Seminarium dyplomowe i przygotowanie pracy dyplomowej | 16         | - | - | - | - | - | - | 4         | Frekwencja, aktywność          |
| 38.          | Study week                                            | 32         | - | - | - | - | - | - |           | Frekwencja, aktywność          |
| 39.          | Study trip                                            | 40         | - | - | - | - | - | - |           | Frekwencja, aktywność,         |
| <b>Razem</b> |                                                       | <b>344</b> |   |   |   |   |   |   | <b>64</b> |                                |

## **Warunki i tryb rekrutacji na studia podyplomowe**

Słuchaczami studiów podyplomowych mogą być osoby posiadające dyplom ukończenia studiów co najmniej pierwszego stopnia (**6 poziom** wg. Polskiej Ramy Kwalifikacji). Od kandydatów oczekuje się znajomości języka angielskiego na poziomie komunikatywnym oraz podstawowych umiejętności posługiwania się aplikacjami MS Office.

Kandydaci powinni wykazać się 3 – letnim stażem pracy lub dłuższym (preferowane jest zatrudnienie na stanowisku kierowniczym).

Studia MBA „Zarządzanie w Agrobiznesie” realizowane są niestacjonarnie w formie zjazdów sobotnio niedzielnych, zgodnie z kalendarzem studiów w SGGW: w semestrze zimowym (październik - styczeń) i w semestrze letnim (marzec - lipiec). Program studiów w jego podstawowej części obejmuje 3 semestry zajęć dydaktycznych.

Zajęcia dydaktyczne przeprowadzane na zjazdach sobotnio - niedzielnych (8 godzin dziennie). W każdym z trzech semestrów odbywanych jest 9 zjazdów. Zajęcia rozpoczynają się o godzinie 9.15 i trwają do godziny 17.

Rekrutacja odbywa się na zasadzie przesłania zgłoszenia oraz złożenia kompletnych dokumentów.

### **Wymagane dokumenty:**

- Kwestionariusz osobowy kandydata na studia;
- Podanie o przyjęcie na studia podyplomowe;
- Odpis lub poświadczona przez uczelnię kopia dyplomu ukończenia studiów uprawniających do podjęcia kształcenia na studiach podyplomowych. W przypadku ukończenia uczelni wyższej za granicą kandydat składa oryginał dyplomu oraz jego tłumaczenie na język polski potwierdzone przez upoważnione instytucje, a także dokument potwierdzający nostryfikację dyplomu lub zaświadczenie o zwolnieniu z postępowania nostryfikacyjnego;
- Dowód wpłaty pierwszej raty jeżeli płatność w ratach lub wpłaty całości w przypadku opłaty jednorazowej.

**Maksymalna liczba miejsc – 30 osób**

**Minimalna liczba osób do uruchomienia edycji – 10 osób**

Dokumenty na I semestr studiów można składać za pośrednictwem:

1. Poczty tradycyjnej na adres: Szkoła Główna Gospodarstwa Wiejskiego, Wydział Ekonomiczny, 02-787 Warszawa, ul. Nowoursynowska 166, bud. 7, pokój 110B.
2. Poczty elektronicznej pod adresem: [agata\\_malak\\_rawlikowska@sggw.edu.pl](mailto:agata_malak_rawlikowska@sggw.edu.pl);

**Przyjęcie na studia podyplomowe następuje po łącznym spełnieniu:**

- wymogów rekrutacji;
- dokonaniu wpłaty 1 raty kosztów studiów lub za całość studiów i złożeniu potwierdzenia zapłaty.

## **Tryb i warunki ukończenia studiów, sposób wyliczenia ogólnego wyniku studiów i zasady przygotowania i złożenia pracy dyplomowej**

### **§1**

1. Zajęcia dydaktyczne w ramach SP MBA „Zarządzanie w agrobiznesie” kończą się oceną zaliczeniową, oceną z egzaminu oraz oceną z pracy dyplomowej.
2. Podstawą oceny zaliczeniowej jest liczba punktów zaliczeniowych (od 0 do 100) przyznanych przez prowadzącego przedmiot. Punkty zaliczeniowe są przyznawane na podstawie frekwencji i za aktywność w trakcie zajęć oraz za ewentualną pracę domową.
3. Podstawą oceny z egzaminu jest liczba punktów uzyskanych z danego przedmiotu w trakcie egzaminu.
4. Podstawą oceny z pracy dyplomowej jest jej przygotowanie i obrona.
5. Uczestnictwo w study week oraz w study trip nie jest obowiązkowe.
6. Study week oraz study trip odbędzie się przy minimalnej liczbie chętnych wynoszącej 8 osób.

### **§2**

1. W trzecim semestrze studiów odbywają się seminaria poświęcone przygotowaniu prac dyplomowych.
2. Praca dyplomowa wykonywana jest samodzielnie przez studentów lub w grupach 2 osobowych pod kierunkiem promotora wybranego przez studenta.
3. Oczekuje się, że praca będzie mieć charakter badawczy lub służyć rozwiązaniu rzeczywistych problemów biznesowych. Po przyjęciu przez promotora, praca dyplomowa jest oceniana przez dwóch recenzentów, w tym co najmniej jednego zagranicznego.
4. Złożenie i obrona pracy dyplomowej powinna nastąpić najpóźniej w okresie do 6 miesięcy od ostatniego zjazdu w ostatnim, trzecim semestrze studiów.
5. Warunkiem dopuszczenia do obrony pracy dyplomowej jest osiągnięcia średniej oceny z całych studiów na poziomie, co najmniej 51%, przy spełnieniu warunku osiągnięcia minimum 40 % z pojedynczego modułu.
6. Minimalna ocena pracy dyplomowej uprawniająca do jej obrony wynosi 51% maksymalnej liczby punktów.

7. Wymagana frekwencja wynosi 80% obecności na zajęciach.

### §3

1. Końcowa liczba punktów uzyskanych za dany moduł jest liczona jako średnia ważona oceny zaliczeniowej (z wagą 40%) i oceny egzaminacyjnej (z wagą 60%).
2. Ocena z całych studiów jest liczona jako średnia arytmetyczna ocen z poszczególnych modułów i jest wyrażana w ujęciu punktowym oraz w stopniach zgodnie z poniższą skalą:

| Liczba punktów | Stopień | Ocena słowna                                       |
|----------------|---------|----------------------------------------------------|
| 71-100         | 5       | Bardzo dobry, przy czym powyżej 75 pkt wyróżnienie |
| 61-70          | 4       | Dobry                                              |
| 51-60          | 3       | Dostateczny                                        |
| 50 i mniej     | 2       | Nie kwalifikuje do otrzymania świadectwa           |

1. Absolwenci, którzy zaliczą program studiów otrzymują świadectwo ukończenia studiów podyplomowych.
2. Absolwenci, którzy zaliczą program studiów oraz przygotują i obronią pracę dyplomową otrzymują dodatkowo dyplom MBA sygnowany przez Międzynarodowy Zarząd sieci programów MBA „Agribusiness Management and Commerce” oraz akredytowany przez ICA (The Interuniversity Consortium for Life Sciences).
3. Dyplom MBA z wyróżnieniem otrzymują studenci którzy uzyskali średnią ocenę powyżej 75% z całych studiów oraz co najmniej 75% z zaliczenia pracy dyplomowej.

### §4

1. Nieobecność studenta na egzaminie w ustalonym terminie jest równoznaczna z uzyskaniem oceny niedostatecznej z egzaminu.
2. W przypadku choroby lub innych ważnych okoliczności losowych, student może złożyć uzasadniony wniosek do kierownika SP MBA „Zarządzanie w agrobiznesie” o wyznaczenie innego terminu egzaminu.
3. W przypadku uzyskania z egzaminu oceny niedostatecznej (tj. poniżej 40 pkt z danego przedmiotu) student ma prawo do egzaminu poprawkowego z danego przedmiotu.

## §5

1. Student ma obowiązek uiścić opłatę za studia w ustalonym terminie.

## **Zasady opłatności za studia podyplomowe**

**Całkowity koszt uczestnictwa dla jednego słuchacza studiów podyplomowych wynosi w zależności do wariantu płatności:**

- 19 800 zł – przy płatności jednorazowej czesnego
- Dla płatności czesnego w ratach: 3 raty: po 6600 zł (przed rozpoczęciem każdego semestru)