

Zasady działania karty podarunkowej (Regulamin promocji)

1. Wyższa Szkoła Promocji w Warszawie wytwarza karty podarunkowe dla rekomendujących w wersji materialnej i elektronicznej.
2. Rekomendujący zastanawia się, którzy spośród jego znajomych nadają się na studia w WSP.
3. Rekomendujący poleca studia w WSP swoim znajomym (także przez facebook), rozpowszechnia informacje w stylu „Jeśli ktoś jest zainteresowany prawdziwymi informacjami na temat studiów w Wyższej Szkole Promocji – służę radą”, albo „Jeśli jesteś zainteresowany studiami magisterskimi w specjalności public relations, reklama lub zarządzanie zasobami ludzkimi – chętnie podzielę się informacjami” itp.
4. Rekomendujący udostępnia osobom zainteresowanym kartę podarunkową.
5. Osoba zainteresowana, umawiając się na rozmowę kwalifikacyjną, podaje nazwisko osoby rekomendującej. Nazwisko jest notowane w zeszycie zapisów na rozmowy, osoba wpisująca na rozmowę każdorazowo pyta, czy kandydat zapisuje się z czyjejs rekomendacji.
6. Przy podpisywaniu umowy o studia kandydat okazuje kartę podarunkową i otrzymuje 100 zł rabatu. Wydruk (kserokopia) karty podarunkowej jest załączany do akt rekrutacji, a oryginał w wersji materialnej wraca do rekomendującego.
7. Na specjalną prośbę rekomendującego WSP wytworzy dla niego kolejne materialne egzemplarze karty podarunkowej.
8. W czwartym miesiącu studiów rekomendowanego kandydata rekomendujący nabywa prawo do uzyskania rabatu na dowolną usługę WSP w wysokości 440 zł lub wynagrodzenie w wysokości brutto 220 zł (200 zł w gotówce) za każdego rekomendowanego przez siebie kandydata. Nie ma limitu osób rekomendowanych przez jednego rekomendującego. Rekomendujący nabywa opisane w tym punkcie uprawnienie dla każdej rekomendowanej osoby odrębnie.
9. Rekomendującym może być student, absolwent, pracownik oraz współpracownik WSP.