



Uniwersytet WSB
Merito w Poznaniu



Master of Business Administration (MBA) - Zarządzanie w biznesie międzynarodowym

Numer usługi 2024/04/29/7405/2138215

📍 Chorzów / stacjonarna

📄 Studia podyplomowe

🕒 376 h

📅 26.10.2024 do 17.05.2026

30 750,00 PLN brutto

30 750,00 PLN netto

81,78 PLN brutto/h

81,78 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Zarządzanie przedsiębiorstwem
Sposób dofinansowania	wsparcie dla pracodawców i ich pracowników
Grupa docelowa usługi	<p>Studia podyplomowe MBA adresowane są do osób z co najmniej dwuletnim doświadczeniem zawodowym na stanowisku kierowniczym lub menedżerskim, posiadających minimum wykształcenie wyższe I stopnia.</p> <p>Program MBA kierujemy do osób, które:</p> <ul style="list-style-type: none">• chcą zdobyć wykształcenie kierunkowe konieczne do dalszego rozwoju,• pragną rozwinąć swoje kwalifikacje,• planują poszerzenie zakresu działalności firmy,• awansowali i chcą rozwinąć umiejętności menedżerski oraz przygotować się do rozwiązywania problemów, jakie czekają na nich w nowych sytuacjach biznesowych perspektywą awansu, ugruntowania pozycji w firmie lub zmiany stanowiska pracy są zmotywowani, aby poszerzyć wiedzę z różnych obszarów zarządzania organizacją. <p>Realizacja studiów zapewnia zdobycie kompleksowej wiedzy z zakresu General Management, niezbędnej do efektywnego i sprawnego zarządzania przedsiębiorstwem.</p>
Minimalna liczba uczestników	15
Maksymalna liczba uczestników	30
Data zakończenia rekrutacji	26-10-2024
Forma prowadzenia usługi	stacjonarna
Liczba godzin usługi	376

Podstawa uzyskania wpisu do BUR

art. 163 ust. 1 ustawy z dnia 20 lipca 2018 r. Prawo o szkolnictwie wyższym i nauce (t.j. Dz. U. z 2023 r. poz. 742, z późn. zm.)

Zakres uprawnień

Studia podyplomowe

Cel

Cel edukacyjny

Studia MBA przygotowują do zdobycia kompleksowej wiedzy z zakresu general menegment, niezbędnej do efektywnego i sprawnego zarządzania przedsiębiorstwem poprzez zrozumienie działania i strategii zarządzania oraz rozwój odpowiednich umiejętności intelektualnych i osobistych.

Ponadto studia MBA umożliwiają uczestnikom rozwijania umiejętności jako menedżerów i liderów biznesu oraz przygotowują do zajmowania wyższych stanowisk zarządczych.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
<p>1. Komunikacja i analiza transakcyjna w biznesie</p> <p>Wiedza:</p> <ul style="list-style-type: none">- Dostarczenie nowoczesnych modeli psychologicznych- Poznanie własnych wzorców komunikacyjnych- Poznanie strategii efektywnego rozwiązywania konfliktów- Wiedza na temat nowych wyzwań stojących przed menedżerami i pracownikami <p>Umiejętności:</p> <ul style="list-style-type: none">- Rozumienie w jaki sposób ludzie funkcjonują-rozpoznawanie aspektów behawioralnych stanów JA- wychodzenie poza schematy myślowe- obserwacja różnych zachowań i ich wpływu na skuteczną realizację zadań- korzystanie z zasobów wszystkich stanów JA <p>Kompetencje społeczne:</p> <ul style="list-style-type: none">- zarządzanie relacjami- samodzielne stosowania posiadanych umiejętności	<ul style="list-style-type: none">- Analizuje zachowania i buduje zdrowe relacje, potrafi opisać, ocenić i zanalizować system/organizację/zespół oraz określić kierunki i sposoby zmian.	<p>Prezentacja</p>

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
<p>2. Zarządzanie w obszarze HR</p> <p>Wiedza:</p> <ul style="list-style-type: none"> - podstawowe pojęcia z obszaru rekrutacji i selekcji - składniki opisu stanowiska pracy i profilu osobowego kandydata - nowoczesne techniki rekrutacyjne - Koncepcji odporności psychicznej i jej składowych - Sposobów rozwijania odporności psychicznej własnej i zespołu <p>Umiejętności:</p> <ul style="list-style-type: none"> - określania powodów podejmowania działań rekrutacyjnych w organizacji - planowania przebiegu procesu selekcyjnego - Zastosowania technik i narzędzi zarządzania własnymi reakcjami stresowymi <p>Kompetencje społeczne:</p> <ul style="list-style-type: none"> - świadomość psychologicznych mechanizmów funkcjonowania człowieka w sytuacjach oceny, jakim jest proces rekrutacyjno-selekcyjny - Empatii i uważności - Zaangażowania i brania odpowiedzialności za własne decyzje i zachowania 	<ul style="list-style-type: none"> - Analizuje i ocenia strategię zarządzania zasobami ludzkimi oraz jej wpływ na wydajność i efektywność firmy, stosuje narzędzia z obszaru HR wspierające rozwój pracowników i realizuje strategiczne cele przedsiębiorstwa, umiejętnie motywuje kadrę, uwzględniając aspekty wielokulturowości, w celu zapewnienia sukcesu międzynarodowej firmie 	<p>Test teoretyczny</p>

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
<p>3. Zarządzanie finansami przedsiębiorstw</p> <p>Wiedza:</p> <ul style="list-style-type: none"> - wiedza szersza i pogłębiona o zarządzaniu finansami przedsiębiorstwa - podstawy prawne i finansowe aspekty zarządzania finansami przedsiębiorstw - wiedza w obszarze ryzyka funkcjonowania przedsiębiorstwa <p>Umiejętności:</p> <ul style="list-style-type: none"> - diagnozowania ryzyka operacyjnego, finansowego i płynności w działalności podmiotu gospodarczego - posługiwanie się instrumentami oceniającymi ryzyko operacyjne, finansowe i płynności - wykorzystanie zdobytej wiedzy w działaniu praktycznym poszerzonym o krytyczną analizę <p>Kompetencje społeczne:</p> <ul style="list-style-type: none"> - uczestniczenie w grupach, instytucjach sfery realnej i finansowej - komunikowanie się z otoczeniem (również z osobami nie będącymi specjalistami w danej dziedzinie) - Odpowiedzialne projektowanie i wykonywanie zadań zawodowych - Rozumienie potrzeby uczenia się i organizowania procesu uczenia się osób zatrudnionych w dziale analiz finansowych przedsiębiorstwa. 	<ul style="list-style-type: none"> - Udziela rekomendacji wspomagających decyzje zarządcze podejmowane w obszarze operacyjnym lub inwestycyjnym oraz identyfikuje źródła i czynniki ryzyka przedsiębiorstw 	<p>Test teoretyczny</p>

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
<p>4. Marketing relacji i wystąpienia publiczne</p> <p>Wiedza:</p> <ul style="list-style-type: none"> - podział mediów (PESO) - reakcja na sytuacje kryzysowe - metody badania efektywności media relations - wykorzystanie informacji medialnych i infobrokeringu w biznesowych procesach decyzyjnych - monitoring globalny jako narzędzie do zdobywania wiedzy o rynkach zagranicznych <p>Umiejętności:</p> <ul style="list-style-type: none"> - wybór optymalnych wskaźników do badania efektywności medialnej w działaniach public relations, sponsoringowych, product placementowych - posługiwanie się narzędziami do monitorowania informacji - budowanie założeń do strategii komunikacji marketingowej - typowanie KOL (Key Opinion Leaders) w działaniach biznesowych i wizerunkowych <p>Kompetencje społeczne:</p> <ul style="list-style-type: none"> - zrozumienie otoczenia medialnego - świadomość trendów w zmianach przyswajania i rozumienia informacji; od danych do wiedzy - zrozumienie pojęć fake news, post prawda, content shock, confetti informacyjne, FOMO itp. 	<ul style="list-style-type: none"> - Ocenia mocne i słabe strony procesu zarządzania relacjami z klientem w danej firmie - proponuje rozwiązania, które te relacje poprawią, - buduje model procesu komunikacji z rynkiem, - tworzy propozycje wartości dla klientów, - wskazuje i wykorzystuje narzędzia do budowania relacji z otoczeniem, - buduje model biznesowy i poszukuje wyróżników oferty 	<p>Test teoretyczny</p>

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
<p>5. Negocjacje międzynarodowe</p> <p>Wiedza:</p> <ul style="list-style-type: none"> - podstawowe pojęcia z dziedziny negocjacji - narzędzia negocjacji - strategie i style negocjacji - fazy negocjacji <p>Umiejętności:</p> <ul style="list-style-type: none"> - strategie negocjacyjne - dobieranie narzędzi negocjacyjnych w zależności od sytuacji, celów, i otoczenia -formułowanie i komunikowanie celów negocjacyjnych <p>Kompetencje społeczne:</p> <ul style="list-style-type: none"> - praca indywidualna i w zespole nad rozwiązaniem zagadnień negocjacyjnych o charakterze strategicznym pod presją czasu - wyrażanie oceny poglądów innych osób i przyjmowanie krytyki własnych opinii - Rozumienie znaczenia elastyczności w negocjacjach z uwzględnieniem różnic kulturowych 	<ul style="list-style-type: none"> - Prawidłowo dobiera techniki negocjacyjne, odpowiednie do sytuacji, celu negocjacyjnego oraz otoczenia biznesowego - buduje zespoły negocjacyjne oraz wyznacza role i określa odpowiedzialność poszczególnych jego członków - wdraża proces negocjacyjny 	<p>Test teoretyczny</p>

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
<p>6. Zarządzanie strategiczne:</p> <p>Wiedza:</p> <ul style="list-style-type: none"> - współczesne koncepcje zarządzania systemami gospodarczymi i organizacjami oraz narzędzia kooperacji i konkurencji między nimi - metody analizy strategicznej organizacji i jej otoczenia - standardowe strategie konkurencji, współpracy i rozwoju <p>Umiejętności:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Dobieranie metod i narzędzi służących do opisu oraz analizy problemów i obszarów działalności organizacji i jej otoczenia - umiejętność prognozowania, określania i stosowania kryteriów oraz poziomu mierników oceny funkcjonowania organizacji - umiejętność dokonywania całościowej diagnozy sytuacji oraz krytycznej oceny możliwych wariantów strategii - umiejętność dobierania i zarządzania zasobami na poziomie strategicznym <p>Kompetencje społeczne:</p> <ul style="list-style-type: none"> - działanie w sposób przedsiębiorczy - krytyczne dyskutowanie o wariantach zachowań strategicznych - kreatywne opracowanie strategii i komunikowanie celowości jej wdrożenia 	<ul style="list-style-type: none"> - Analizuje kluczowe aspekty otoczenia biznesowego mające wpływ na wyniki przedsiębiorstwa - wykorzystuje narzędzia strategiczne, dzięki którym będą skutecznie konkurować na rynku - tworzy, ocenia i wdraża najkorzystniejsze strategie, które zapewnią firmie realizację wyznaczonych celów 	<p>Prezentacja</p>

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
<p>7. Prawo gospodarcze i bezpieczeństwo w biznesie</p> <p>Wiedza:</p> <ul style="list-style-type: none"> - funkcjonujące instytucje prawne w środowisku międzynarodowym - sposoby budowania relacji prawnych z partnerami funkcjonującymi w międzykulturowym środowisku - techniki komunikacji z zakresu prawa w środowisku biznesowym w tym międzynarodowym - prawo biznesu <p>Umiejętności</p> <ul style="list-style-type: none"> - stosowanie prawa i zawierania kontraktów międzynarodowych z interesariuszami wywodzącymi się z różnych kultur - umiejętność radzenia sobie różnymi rozwiązaniami prawnymi - umiejętności pozwalające podjąć pracę za granicą - rozwijanie biznesu na wybranych rynkach narodowych, przy uwzględnieniu prawa <p>Kompetencje społeczne:</p> <ul style="list-style-type: none"> - umiejętność pracy w korporacjach międzynarodowych - samodzielne prowadzenia działalności gospodarczej na rynku krajowym i międzynarodowym 	<ul style="list-style-type: none"> - Analizuje w jaki sposób prawo wpływa na decyzje zarządcze podejmowane w firmach na rynku krajowym i europejskim - wykorzystuje wiedzę z zakresu prawa gospodarczego w prowadzeniu działalności i zarządzaniu przedsiębiorstwem z uwzględnieniem międzynarodowych aspektów jego działalności - odpowiednio stosuje przepisy prawa w kontekście międzynarodowej działalności firmy 	<p>Test teoretyczny</p>

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
<p>8. Ocena decyzji menedżerskich w oparciu o sprawozdania finansowe</p> <p>Wiedza:</p> <ul style="list-style-type: none"> - procesy zachodzące w działalności podmiotów gospodarczych i ich zapisie rachunkowym w kontekście decyzji finansowych podejmowanych przez menedżerów - stosowane metody w ocenie decyzji finansowych w przedsiębiorstwie <p>Umiejętności:</p> <ul style="list-style-type: none"> - umiejętność wykorzystania wybranych metod w ocenie sytuacji finansowej przedsiębiorstwa - przygotowania własnego jak i zespołowych wniosków dotyczących podjętych decyzji finansowych w przedsiębiorstwie i ich oceny w oparciu o analizę sprawozdania finansowego <p>Kompetencje społeczne:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Samodzielne jak i zespołowe uczestniczenie w procesach krytycznej oceny podejmowanych decyzji menedżerskich w przedsiębiorstwie - Wskazywanie optymalnego rozwiązania na podstawie oceny sytuacji finansowej przedsiębiorstwa poprzez prawidłowo identyfikowane problemów finansowych 	<ul style="list-style-type: none"> - Samodzielnie ocenia skutki podejmowanych decyzji menedżerskich, - podejmuje decyzje na podstawie zdiagnozowanych sytuacji kryzysogennych 	<p>Test teoretyczny</p>
<p>9. Międzynarodowe rynki finansowe</p> <p>Wiedza:</p> <ul style="list-style-type: none"> - ryzyka walutowe, ryzyka stóp procentowych - instrumenty rynku pieniężnego, kapitałowego - Zastosowanie instrumentów pochodnych <p>Umiejętności:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Umiejętność wykorzystania metod i narzędzi inwestowania - Identyfikacja ryzyk rynkowych - Wykorzystanie metod zabezpieczenia ryzyka 	<ul style="list-style-type: none"> - Porównuje produkty finansowe dostępne na rynkach międzynarodowych w kontekście lokowania wolnych środków finansowych, - ocenia decyzje menedżerskie w kontekście wykorzystania produktów i instrumentów finansowych w zarządzaniu finansami, - umiejętnie zarządza ryzykiem związanym z wykorzystaniem instrumentów finansowych 	<p>Test teoretyczny</p>

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
<p>10. Transformacja cyfrowa organizacji</p> <p>Wiedza:</p> <ul style="list-style-type: none"> - główne koncepcje, teorie i modele związane z transformacją cyfrową w organizacjach - aktualne trendy technologiczne - kluczowe czynniki sukcesu i potencjalnych zagrożeń w procesie transformacji cyfrowej <p>Umiejętności:</p> <ul style="list-style-type: none"> - analiza i ocena strategii transformacji cyfrowej - planowanie i wdrażanie inicjatyw związanych z transformacją cyfrową, uwzględniając specyfikę organizacji oraz otoczenie rynkowe - monitorowanie i ocena efektów wdrożonych rozwiązań <p>Kompetencje społeczne:</p> <ul style="list-style-type: none"> - współpraca w zespołach interdyscyplinarnych - komunikacja i prezentacja rozwiązań z zakresu transformacji cyfrowej dla różnych grup odbiorców, zarówno specjalistów w dziedzinie, jak i osób niezwiązanych bezpośrednio z technologią - rozwinięcie zdolności krytycznej refleksji nad etycznymi i społecznymi aspektami wprowadzania innowacji cyfrowych w organizacjach 	<ul style="list-style-type: none"> - Rozpoznaje i wybiera adekwatne narzędzia i sposoby transformacji cyfrowej organizacji, - przygotowuje oraz przeprowadza proces transformacji cyfrowej organizacji - efektywnie wykorzystuje cyfrową przestrzeń do osiągnięcia celów biznesowych 	<p>Prezentacja</p>

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
<p>11. Zarządzanie projektami:</p> <p>Wiedza:</p> <ul style="list-style-type: none"> - cele oraz analiza ich zasadności - projekt- cele, interesariusze, ryzyko, zakres, jakość, rodzaje strategii realizacji - Różnice między Projektem, Programem i Portfelem - metody zarządzania i nadzoru Portfelem projektów - Rola i rodzaje Biur Wsparcia Projektów (PMO) <p>Umiejętności:</p> <ul style="list-style-type: none"> - podstawy zarządzania projektami - elastyczne dobieranie metod zarządzania ryzykiem projektu - efektywne zarządzanie portfelem projektów - skuteczne nadzorowanie Portfela Projektów <p>Kompetencje społeczne:</p> <ul style="list-style-type: none"> - współpraca w grupie - asertywne prezentowanie własnych opinii i propozycji rozwiązań -skuteczne dzielenie się doświadczeniem 	<ul style="list-style-type: none"> -Definiuje i nadzoruje projekty, programy i portfele oparte na strategii organizacji oraz konstruktywnych uzasadnieniach biznesowych - identyfikuje i wpływa na elementy środowiska zarządzania wpływające z kolei na skuteczność projektów, programów i portfeli 	<p>Prezentacja</p>

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
<p>12. Problemy gospodarki globalnej:</p> <p>Wiedza:</p> <ul style="list-style-type: none"> - holistyczne i interdyscyplinarne podejście do współczesnej gospodarki światowej - rola innowacji i postępu technologicznego w rozwoju gospodarek i firm - istota zarządzania w dynamicznie zmieniającym się świecie - procesy integracji gospodarczych i indywidualne interesy <p>Umiejętności:</p> <ul style="list-style-type: none"> - identyfikowanie podstawowych trendów rozwoju gospodarki światowej i ich znaczenie dla działalności gospodarczej - obserwowanie i analizowanie potencjalnego ryzyka otoczenia konkurencyjnego dla firmy - podejmowanie decyzji w warunkach zmieniającej się dynamicznie rzeczywistości gospodarczej <p>Kompetencje społeczne:</p> <ul style="list-style-type: none"> - budowanie zespołów dla analiz sytuacji i procesu podejmowania decyzji - otwartość na nowoczesne metody badawcze - krytyczna ocena stanu swojej wiedzy z zakresu gospodarki światowej i gotowości do podnoszenia kwalifikacji 	<ul style="list-style-type: none"> -Wykorzystuje poznane koncepcje ekonomiczne w obszarach, w których podejmowane są decyzje zarządcze - analizuje czynniki mikro i makroekonomiczne oraz wykorzystuje je do skutecznego prowadzenia firmy - zarządza firmą w kontekście gospodarki globalnej i jej problemów 	<p>Test teoretyczny</p>
<p>13. Marketing międzynarodowy:</p> <p>Wiedza:</p> <ul style="list-style-type: none"> - rola marketingu i marki w dzisiejszym biznesie - istota i kluczowe elementy strategii marketingowej w tym dla rynków zagranicznych - budowanie planu marketingowego - budowanie strategii marki - strategia marki a strategia produktu - rola badań marketingowych oraz podstawowe metodologie badawcze - idea segmentacji klientów i ich potrzeb 	<ul style="list-style-type: none"> -Opracowuje strategię marketingową firmy, uwzględniając jej działalność, również międzynarodową, oraz misję, a także wyznacza cele strategiczne - wykorzystuje różne metody i techniki badań marketingowych - stosuje narzędzia marketingowe w celu skutecznej realizacji strategii firmy 	<p>Test teoretyczny</p>

Kwalifikacje

Kompetencje

Usługa prowadzi do nabycia kompetencji.

Warunki uznania kompetencji

Pytanie 1. Czy dokument potwierdzający uzyskanie kompetencji zawiera opis efektów uczenia się?

Absolwenci otrzymują świadectwo ukończenia studiów podyplomowych MBA wraz z wykazem punktów ECTS oraz dyplom sygnowany przez naszego partnera Franklin University.

Absolwenci otrzymują również zaświadczenie potwierdzające zdobyte efekty kształcenia.

Pytanie 2. Czy dokument potwierdza, że walidacja została przeprowadzona w oparciu o zdefiniowane w efektach uczenia się kryteria ich weryfikacji?

Wraz ze świadectwem i dyplomem Absolwenci otrzymują suplement z wykazem wszystkich modułów oraz uzyskanych ocen z zaliczenia wszystkich przedmiotów oraz ocenę z całego toku studiów.

Pytanie 3. Czy dokument potwierdza zastosowanie rozwiązań zapewniających rozdzielenie procesów kształcenia i szkolenia od walidacji?

Świadectwo ukończenia studiów podyplomowych jest potwierdzeniem uzyskania pozytywnego wyniku z zaliczenia wszystkich przedmiotów oraz pracy dyplomowej oraz jej obrony.

Program

Komunikacja i analiza transakcyjna w biznesie 32 godz.

Sposobem skondensowanego opisu tego co przynosił nam świat przez ostatnie 30 lat był akronim VUCA. Okazało się, że multiplikacja kryzysów; społecznego, gospodarczego, politycznego, zdrowotnego, migracyjnego oraz ich wpływ na społeczność międzynarodową, nie mieści się już w tym akronimie. Amerykański futurysta Jamais Casio już w 2020 roku stworzył akronim BANI, który bardziej dosadnie i w sposób zaktualizowany charakteryzuje obecną rzeczywistość. Akronim BANI odnosi się do czterech elementów opisujących świat jako kruchy, niespokojny, nieliniowy i niezrozumiały. Każdy tych elementów wskazuje na potrzebne kompetencje i umiejętności dzięki którym lepiej w nim nawigujemy i możemy zareagować na nadchodzącą przyszłość. Są nimi m.in.: empatia, zarządzanie emocjami, myślenie kontekstowe, intuicja i przejrzysta komunikacja.

Moduł dostarcza wiedzę i narzędzia umożliwiające podniesienie samoświadomości, a świat BANI nazywamy jest „światem świadomości,” analizę zachowań i budowanie zdrowych relacji, pozwala opisać, ocenić i zanalizować system/organizację/zespół oraz określić kierunki i sposoby zmian. Stosowanie AT daje spojrzenie z wyższego poziomu na funkcjonowanie człowieka, jego wzorce komunikacyjne, sposoby rozwiązywania konfliktów, motywowania pracowników i style pracy. Umożliwia to adekwatne reagowanie na bieżące sytuacje w organizacji i optykę pozwalającą na dostrzeganie wielości zjawisk zachodzących w organizacji.

Zarządzanie w obszarze HR 32 godz.

Człowiek, jego kompetencje oraz motywacja do działania to klucz do sukcesu nowoczesnego i dobrze zarządzanego przedsiębiorstwa. W ramach modułu uczestnicy wzbogacą swoją wiedzę z zakresu zarządzania zasobami ludzkimi i ocenią jego wpływ na wydajność i efektywność firmy. Omówione zostaną obszary takie jak: planowanie zasobów ludzkich, rekrutacja i selekcja pracowników, wynagradzanie, motywowanie i ocenianie, szkolenie i rozwój kadry oraz model organizacji uczącej się, a także wielokulturowość w kontekście organizacji międzynarodowych. przedsiębiorstwa,

Negocjacje międzynarodowe 32 godz.

Umiejętności komunikacyjne i negocjacyjne to podstawowy obszar kompetencji lidera. Moduł umożliwi uczestnikom zrozumienie natury procesu negocjacyjnego, jego złożoności i wielowymiarowości, włączając w to aspekty międzykulturowe. W ramach modułu uczestnicy zdobędą wiedzę i umiejętności z zakresu skutecznego i elastycznego negocjowania. Trenowane będą m.in. fazy, procedury i strategie prowadzenia negocjacji oraz techniki wywierania wpływu i manipulacji.

Marketing relacji i wystąpienia publiczne 32 godz.

W ramach modułu uczestnicy nabędą wiedzę na temat marketingu relacji i zarządzania relacjami z klientem. Uczestnicy poznają zasady budowania modeli biznesowych nakierowanych na grupy celu działań, tworzenia zestawu wartości oferowanego klientom, który służy zbudowaniu wyróżników rynkowych. Poznają zasady komunikacji i narzędzia gromadzenia i wykorzystywania informacji. Zdobędą wiedzę na temat metod budowania wyróżników rynkowych. Kluczowym założeniem zajęć jest wskazanie potencjału marketingowego i sprzedażowego wynikającego z poprawy zarządzania relacjami.

Zarządzanie finansami przedsiębiorstw 32 godz.

W ramach modułu uczestnicy otrzymają rzetelną wiedzę – warsztat narzędziowy – z obszaru zarządzania finansami, umożliwiającą kolektywne i samodzielne podejmowanie decyzji finansowych w przedsiębiorstwie. Celem jest zrozumienie mechanizmów finansowych z zakresu podejmowania decyzji finansowych adekwatnych do potrzeb podmiotów gospodarczych z uwzględnieniem zmian zachodzących w ich otoczeniu biznesowym.

Zarządzanie strategiczne 32 godz.

Podczas zajęć uczestnicy zapoznają się z całościową koncepcją zarządzania, czyli zarządzaniem strategicznym. W trakcie zajęć przedstawiane są kwestie dotyczące planowania, wdrażania strategii i kontroli nad nią, oraz problemy z zakresu zarządzania projektami i zmianą. Ważnym elementem jest także ocena wpływu etyki biznesu na strategię i taktykę firmy.

Ocena decyzji menedżerskich w oparciu o sprawozdania finansowe 16 godz.

Podczas realizacji tego modułu uczestnicy poznają możliwość oceny skutków podejmowanych decyzji finansowych w firmach. Ocena tych decyzji będzie oparta o analizę danych finansowych zaczerpniętych ze sprawozdań finansowych i innych dokumentów źródłowych. Uczestnicy będą mieli także możliwość zapoznania się z możliwością diagnozowania sytuacji kryzysogennych w przedsiębiorstwie w celu uniknięcia negatywnych skutków ich występowania.

Marketing międzynarodowy 32 godz.

Moduł dostarcza uczestnikom praktyczną i szeroką wiedzę z zakresu nowoczesnego marketingu w szczególności nakierowanego na rynki międzynarodowe. Obejmuje wiedzę na temat: instrumentów marketingowych wykorzystywanych przez firmy na rynkach krajowych i międzynarodowych, metod analizy tych rynków oraz zastosowania efektywnych strategii sprzedaży i promocji. Omówione zostaną aspekty mikro i makrootoczenia rynkowego, segmentacji rynku oraz zastosowania elementów marketingu mix, a także problem społecznej odpowiedzialności biznesu w kontekście relacji międzynarodowych.

Prawo gospodarcze i bezpieczeństwo w biznesie 32 godz.

Na zajęciach prowadzonych w ramach modułu uczestnicy zapoznają się z podstawowymi regulacjami prawnymi, które wiążą się bezpośrednio z prowadzeniem działalności gospodarczej. Omówione zostaną m.in. następujące zagadnienia: podstawy prawne prowadzenia działalności gospodarczej, rodzaje spółek, aspekty zawierania i wykonywania umów, elementy prawa upadłościowego, prawa podatkowego, a także prawa pracy z uwzględnieniem przepisów dotyczących czasu pracy, samozatrudnienia, systemu wynagrodzeń, praw i obowiązków pracownika oraz pracodawcy.

Międzynarodowe rynki finansowe 16 godz.

Podczas realizacji tego modułu uczestnicy będą mogli zapoznać się z możliwością lokowania wolnych środków finansowych w produkty i instrumenty finansowe dostępne na rynkach międzynarodowych. W trakcie zajęć uczestnicy poznają główne produkty finansowe dostępne dla biznesu wraz z zastosowaniem. Uczestnicy będą mieli możliwość zapoznania się z najważniejszymi aspektami zarządzania finansami na rynkach wschodzących.

Problemy gospodarki globalnej 16 godz.

W ramach modułu uczestnicy zdobędą zarówno teoretyczną, jak i praktyczną wiedzę z zakresu ekonomii i zarządzania firmą w kontekście gospodarki globalnej i jej problemów. Uczestnicy poznają najważniejsze aspekty rynków międzynarodowych oraz wpływ czynników ekonomicznych, polityki międzynarodowej i kwestii wielokulturowości na pozycję przedsiębiorstwa na rynku międzynarodowym. Bardziej szczegółowo będzie omówiony rozwój gospodarki chińskiej oraz jej miejsce i znaczenie w gospodarce światowej.

Zarządzanie projektami 32 godz.

Moduł wprowadza uczestników w obszar zarządzania projektami, programami oraz portfelami z perspektywy średniej i wyższej kadry zarządzającej. Dobór tematów pozwala na przygotowanie uczestników do pełnienia roli sponsorów, którzy skutecznie realizują założenia strategii poprzez konstruktywną współpracę z kierownikami projektów, programów i portfeli oraz budowanie środowiska pozwalającego na ciągłe doskonalenie podejścia do zarządzania.

Transformacja cyfrowa organizacji 32 godz.

Pandemiczne lock-downy przyspieszyły proces przenoszenia kluczowych procesów do sfery cyfrowej. Zmiana cyfrowa trwa i stanowi podstawowe wyzwanie liderów. Moduł umożliwi zrozumienie aspektów technologicznych, organizacyjnych, ludzkich i strategicznych procesów transformacji cyfrowej. Uczestnicy zdobędą wiedzę o uwarunkowaniach i szansach transformacji cyfrowej na poziomie pojedynczego pracownika, zespołów oraz całej organizacji. Dowiedzą się jak transformację planować, wdrażać i kontrolować. Zdobędą wiedzę o przekształcaniu modelu biznesowego z tradycyjnego na cyfrowy.

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 0

Przedmiot / temat zajęć	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
Brak wyników.				

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	30 750,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	30 750,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	81,78 PLN
Koszt osobogodziny netto	81,78 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 0

Brak wyników.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Podczas zjazdów każdy uczestnik programu otrzymuje materiały dydaktyczne przygotowane przez wykładowców, które zawierają m.in. autorskie opracowania, zadania i przykłady do samodzielnego rozwiązania, analizy przypadków, materiał teoretyczny, akty prawne oraz niezbędne informacje, takie jak zasady zaliczenia.

Są one też dostępne 24 godziny na dobę na platformach Moodle.

Warunki uczestnictwa

Warunkiem uczestnictwa w studiach MBA jest spełnienie wszystkich poniższych warunków:

Etap 1. Spełnienie kryteriów przyjęcia na studia MBA:

- ukończone studia wyższe I lub II stopnia (dyplom licencjata lub magistra)
- dwuletnie doświadczenie zawodowe na stanowiskach kierowniczych/menedżerskich

Etap 2. Zapisanie się na studia i dostarczenie dokumentów rekrutacyjnych.

Zapisując się on line oraz zakładając **Konto kandydata** można:

- przejść online proces zapisu na studia
- dostarczyć dokumenty, podpisać umowę i dokonać płatności rekrutacyjnych z dowolnego miejsca na świecie za pośrednictwem internetu
- sprawdzić status swoich rekrutacji oraz historię zapisów
- w każdej chwili dokończyć przerwany proces uzupełniania formularza rekrutacyjnego.

Etap 3. Rozmowa kwalifikacyjna

Informacje dodatkowe

Studia MBA realizowane są przy współpracy z naszym partnerem merytorycznym - [Franklin University \(USA\)](#).

Partnerami biznesowymi programu MBA są firmy:

- **SMG/KRC HR Poland** – czołowa firma doradztwa personalnego, oferująca szeroki zakres usług w dziedzinie zarządzania kapitałem ludzkim, specjalizująca się w rekrutacji na poziomie poszukiwań bezpośrednich i oferująca pomoc w zakresie doradztwa organizacyjnego, rozwoju pracowników oraz treningów biznesowych i szkoleń.
- **Leanpassion** – autorzy 5 kroków strategii lean, firma ceniona przez klientów za umiejętność wpisania lean w strategię oraz trwałość zmian. Efekt działania Leanpassion to wzrost wyników, zaangażowanie, produktywność i zdolność do adaptacji. Wypracowali własny model przywództwa – Leadership 734 – i transformacji wspierającej technologię – „Sherlock Waste”. Ponad 19 lat na rynku przyniosło wiele doświadczeń, a skuteczność potwierdza się w rachunku zysków i strat współpracujących z nimi klientów.

Adres

ul. Sportowa 29
41-506 Chorzów
woj. śląskie

Zajęcia na studiach MBA będą realizowane w Chorzowie na ul. Armii Krajowej 12

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi
- Laboratorium komputerowe

Kontakt



Zuzanna Łukaszewska-Colik

E-mail zuzanna.colik@chorzow.merito.pl

Telefon (+48) 728 414 745

