



Uniwersytet WSB
Merito w Poznaniu



Master of Business Administration (MBA) - Project management

Numer usługi 2024/04/30/7405/2138898

📍 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 osób indywidualnych 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">• są samodzielnymi, świadomymi przedsiębiorcami i wiedzą, że nowoczesny menedżer programów i projektów jest partnerem dla sponsora,• rozumieją język sponsora projektu i potrafią współpracować na poziomie taktyczno-strategicznym. <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 zrozumienia 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>7. Inicjacja oraz planowanie programów i projektów w praktyce</p> <p>Wiedza:</p> <ul style="list-style-type: none"> -cykl życia projektu, projektowe struktury organizacyjne, strategie zarządzania - sposoby kształtowania środowiska realizacji projektów, -raportowanie projektów - metody szacowania harmonogramu i wyznaczania ścieżki krytycznej <p>Umiejętności:</p> <ul style="list-style-type: none"> - zbieranie wymagań, definiowanie na ich podstawie zakresu, celów projektowych i mierzenie poziomu ich realizacji - Odpowiednie identyfikowanie interesariuszy i dobieranie właściwej strategii zarządzania nimi - style komunikowania, - współpraca w zespole projektowym oraz z interesariuszami - struktury podziału prac i delegowanie odpowiedzialności - Budowanie i wyliczanie harmonogramu - szacowanie budżetu <p>Kompetencje społeczne:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Rozumienie kontekstu projektu w organizacji - zarządzanie interesariuszami i osobami / jednostkami zaangażowanymi w przygotowanie i realizację projektów 	<ul style="list-style-type: none"> -Właściwie stawia cele projektów i programów, -zbiera wymagania w sposób adekwatny do potrzeb projektu i wiedzy interesariuszy, - definiuje zakres, wyłączenia oraz interfejsy, - dobiera właściwą strategię realizacji oraz tworzy plany zarządzania, - identyfikuje kompetencje niezbędne do realizacji projektu lub programu, - buduje struktury programów i projektów, - dekomponuje zakres i deleguje odpowiedzialność za jego realizację, - buduje harmonogramy i wstępne budżety 	<p>Prezentacja</p>

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
<p>8. Finanse i ryzyko w projektach</p> <p>Wiedza:</p> <ul style="list-style-type: none"> - zakres, podział zadań oraz szacowanie kosztów pakietów prac - budżety, planowanie przepływów pieniężnych w projekcie i kontrolowanie przebiegu projektu - metody szacowania identyfikacji szans i zagrożeń, oceny i monitorowania ryzyka <p>Umiejętności:</p> <ul style="list-style-type: none"> - szacowanie kosztów poszczególnych pakietów prac roboczych w projekcie - Budowanie budżetów w sposób pozwalający na ich skuteczne śledzenie - Identyfikowanie szans i zagrożeń, ocena ryzyka - dobór strategii reakcji na ryzyko - ocena stanu wykonania projektu - Identyfikowanie stylów komunikowania, osobowości i kompetencji w celu realizacji projektu z sukcesem - Konstruktywne budowanie współpracy w zespole projektowym <p>Kompetencje społeczne:</p> <ul style="list-style-type: none"> - komunikowanie się z uczestnikami procesu - Rozumienie istoty planowania kosztów i oceny ryzyka w kontekście sukcesu w realizacji rezultatów projektów - zarządzanie zespołem realizującym projekty - zarządzanie interesariuszami 	<ul style="list-style-type: none"> - Poprawnie szacuje koszty poszczególnych pakietów prac, - buduje budżety w sposób pozwalający na ich skuteczne śledzenie, - planuje podstawowe przepływy pieniężne w projekcie, - stosuje metodę Earned Value do kontroli przebiegu projektu, - ocenia podejście kluczowych interesariuszy do ryzyka, - identyfikuje szanse i zagrożenia oraz ocenia ryzyko, - planuje i wdraża odpowiedzi na ryzyko, - monitoruje ryzyko w projekcie 	<p>Prezentacja</p>

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
<p>9. Strategiczny kontekst portfeli, programów i projektów</p> <p>Wiedza:</p> <ul style="list-style-type: none"> - zarządzanie portfelami, programami i projektami - strategia i system celów organizacji - dojrzałość projektowa organizacji - zarządzanie portfelem, programem, projektem - zwinność biznesowa - znaczenie przywództwa w organizacji <p>Umiejętności:</p> <ul style="list-style-type: none"> - budowanie systemu zarządzania - ocena stanu dojrzałości projektowej - projektowanie systemu celów organizacji - projektowanie portfela, ocena wartości, ryzyk i priorytetyzacji - ocena komponentów i dobór podejścia do zarządzania <p>Kompetencje społeczne:</p> <ul style="list-style-type: none"> - rozumienie struktury organizacyjnej, - rozumienie środowiska interesariuszy portfela i zasad skutecznej współpracy z nimi - rozumienie roli służebnego lidera i znaczenia potrzeby zwinności - rozumienie znaczenia zarządzania i przywództwa 	<ul style="list-style-type: none"> - Przekłada strategię organizacji na portfele, programy i projekty, - definiuje i nadzoruje portfele, programy i projekty oparte na strategii organizacji oraz konstruktywnych uzasadnieniach biznesowych, - mierzy poziom realizacji strategii poprzez narzędzia portfelowe, - odpowiednio identyfikuje portfele, programy i projekty oraz dobiera właściwe narzędzia zarządzania nimi, - konstruktywnie buduje współpracę pomiędzy rolą sponsora i menedżera projektu lub programu, - identyfikuje i wpływa na elementy środowiska zarządzania wpływające z kolei na skuteczność projektów, programów i portfeli. 	<p>Test teoretyczny</p>
<p>10. Zwinne zarządzanie projektami</p> <p>Wiedza:</p> <ul style="list-style-type: none"> - trendy w zakresie zarządzania - modele zwinności - wymiary zwinnej organizacji - modele wdrażania zmiany (Kurt Lewin, Prosci - ADKAR) <p>Umiejętności:</p> <ul style="list-style-type: none"> - definiowanie strategii i wizji zwinnej firmy / zespołu - cykl pracy zwinnego zespołu w oparciu o Sprints - prowadzenie zwinnej transformacji <p>Kompetencje społeczne:</p> <ul style="list-style-type: none"> - współpraca w zwinnym, samoorganizującym się zespole - zrozumienie nowego modelu przywództwa (servant leadership) - etapy transformacji i wdrażania złożonej zmiany w organizacji 	<ul style="list-style-type: none"> - Świadomie decyduje się na właściwe podejście w zależności od potrzeb projektu, - stosuje podstawowe narzędzia w oparciu o Scrum i Kanban, - wdraża podejście zwinne na poziomie organizacji, - łączy techniki zwinne z tradycyjnymi, - skaluje projekty zwinne w oparciu o sprawdzone rozwiązania typu SAFe. 	<p>Prezentacja</p>

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 dostrzeżenie 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.

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.

Inicjacja oraz planowanie programów i projektów w praktyce 32 godz.

Moduł odpowiada za kluczowy moment w życiu programu i projektu, jakim jest inicjacja. To właśnie wtedy definiuje się cele, definiuje zakres, dobiera strategię realizacji, buduje struktury i zespół, estymuje czas i pieniądze konieczne do realizacji.

Finanse i ryzyko w projektach 32 godz.

Moduł poświęcony jest dwóm kluczowym, twardym obszarom zarządzania projektem. W obszarze finansów, poza technikami estymacji kosztów i budżetowania, uczestnicy poznają metodę analizy wartości wypracowanej (ang. Earned Value) i nauczą się jak praktycznie stosować ją do kontroli projektu. W obszarze ryzyka poznają praktyczne metody organizacji procesów z nim związanych oraz nauczą się najważniejszych narzędzi.

Strategiczny kontekst portfeli, programów i projektów 32 godz.

Moduł wprowadza uczestników w obszar zarządzania portfelami, programami oraz projektami z perspektywy strategii organizacji. Dobór tematów przygotowuje do pełnienia roli sponsorów, skutecznie realizujących założenia strategii poprzez konstruktywną współpracę z kierownikami projektów, programów i portfeli. Uczestnicy będą świadomi jak ważne jest budowanie środowiska pozwalającego na ciągłe doskonalenie podejścia do zarządzania.

Zwinne zarządzanie projektami 16 godz.

Zwinne podejście do projektów jest coraz popularniejsze w wielu branżach, szczególnie w projektach rozwojowych o dużym stopniu innowacyjności. Również tradycyjne projekty coraz częściej czerpią z technik zwinnych. Moduł nie tylko wprowadza uczestników w podstawowe podejścia i techniki zwinne, ale pokazuje również w jaki sposób łączyć je z podejściami tradycyjnymi i skalować na poziom programów.

Strategia Lean 32 godz.

Na zajęciach uczestnicy poznają tematykę Lean z perspektywy zarządzania wyższego szczebla. Wykorzystanie zostanie gra symulacyjna, która ukaże perspektywę usprawniania procesów organizacji, poprzez identyfikację i eliminację marnotrawstw i budowanie ciągłego przepływu wartości.

Lean Leadership 734 oraz model doskonalenia i zarządzania 32 godz.

Moduł wprowadza uczestników w temat Lean Leadership z perspektywy menedżerów wyższego szczebla. Po ukończeniu modułu uczestnicy:

- odkryją, jak połączyć działania pracowników ze strategicznymi celami firmy, kaskadując proces.
- nauczą się tworzenia standardu pracy liderów i menedżerów, aby zamiast gasić pożary, inspirować pracowników do rozwijania i rozwiązywania codziennych problemów
- będą w stanie stworzyć system zespołowy do rozwiązywania trudniejszych problemów za pomocą narzędzi analitycznych zawartych w koncepcji PDCA.

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 usługi brutto	30 750,00 PLN
Koszt usługi netto	30 750,00 PLN
Koszt godziny brutto	81,78 PLN
Koszt godziny 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:

- przejsć 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

Chorzów 29

Chorzów

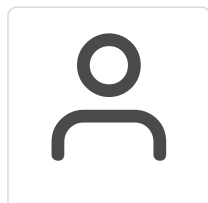
woj. śląskie

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