



Uniwersytet WSB
Merito w Poznaniu



Akademia Zarządzania i Przywództwa – Lider Przyszłości

Numer usługi 2024/05/28/7405/2164444

📍 Szczecin / stacjonarna

📄 Studia podyplomowe

🕒 170 h

📅 19.10.2024 do 30.09.2025

4 850,00 PLN brutto

4 850,00 PLN netto

28,53 PLN brutto/h

28,53 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Zarządzanie zasobami ludzkimi
Sposób dofinansowania	wsparcie dla osób indywidualnych wsparcie dla pracodawców i ich pracowników
Grupa docelowa usługi	<ul style="list-style-type: none">• Dla osób zatrudnionych na stanowiskach kierowniczych różnych szczebli zarówno małych przedsiębiorstw jak i dużych korporacji.• Dla kierowników, team liderów, osób zarządzających zespołami, zarządzających projektami.• Dla właścicieli niewielkich przedsiębiorstw, dla których ważne jest efektywne zarządzanie zatrudnionymi pracownikami.• Dla specjalistów, którzy posiadają potencjał leaderski i przygotowują się do pełnienia nowej roli w organizacji.
Minimalna liczba uczestników	15
Maksymalna liczba uczestników	30
Data zakończenia rekrutacji	18-10-2024
Forma prowadzenia usługi	stacjonarna
Liczba godzin usługi	170
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

Głównym celem jest przekazanie narzędzi niezbędnych do skutecznego zarządzania w praktyce, w tym reagowania na sytuacje konfliktowe, negocjacji, wprowadzania zmian, komunikacji zespołowej i prezentacji publicznych. Uczestnicy zdobędą także umiejętność wykorzystywania nowoczesnych technologii w biznesie, w tym komunikacji z Sztuczną Inteligencją AI.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Wiedza: 1. Rozumie i stosuje zasady zarządzania finansami w organizacji. 2. Zna metody budowania efektywnego zespołu i zarządzania różnorodnością.	Wyjaśnia podstawowe zasady i pojęcia z zakresu zarządzania finansami. Analizuje i interpretuje dane finansowe w kontekście zarządzania przedsiębiorstwem. Stosuje techniki budżetowania i planowania finansowego. Wyjaśnia role w zespole i strategię budowania zespołu. Omawia metody zarządzania różnymi typami pracowników. Przedstawia techniki skutecznego rekrutowania i selekcji pracowników.	Test teoretyczny
	Przygotowuje strategie negocjacyjne dostosowane do różnych sytuacji biznesowych. Prowadzi negocjacje z uwzględnieniem interesów obu stron.	Prezentacja
	Przygotowuje strategie negocjacyjne dostosowane do różnych sytuacji biznesowych. Prowadzi negocjacje z uwzględnieniem interesów obu stron.	Test teoretyczny
	Rozwiązuje konflikty negocjacyjne w sposób korzystny dla organizacji. Planowanie i organizowanie efektywnych zebrań. Delegowanie zadań i monitorowanie ich realizacji.	Prezentacja
	Używanie narzędzi do zarządzania czasem i efektywnością osobistą.	Deбата swobodna
	Umiejętności: 1. Skutecznie negocjuje warunki umów i rozwiązania biznesowe. 2. Zastosowuje techniki menedżerskie w praktyce zarządzania zespołem.	Demonstruje umiejętności komunikacji werbalnej i niewerbalnej. Udziela i przyjmuje konstruktywną informację zwrotną. Stosuje techniki komunikacji międzypokoleniowej i międzykulturowej. Rozpoznaje źródła stresu i stosuje metody jego redukcji. Motywuje pracowników poprzez indywidualne podejście i zrozumienie ich potrzeb. Używa metod coachingowych i mentoringowych w celu rozwijania potencjału zespołu.
		Prezentacja
		Deбата swobodna
Kompetencje społeczne: 1. Efektywnie komunikuje się z zespołem i interesariuszami. 2. Wykazuje umiejętność radzenia sobie ze stresem i motywowania pracowników.		Test teoretyczny
		Prezentacja
		Deбата swobodna

Kwalifikacje

Kompetencje

Usługa prowadzi do nabycia kompetencji.

Warunki uznania kompetencji

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

Świadectwo studiów podyplomowych zawiera program kierunku wraz ze zrealizowanymi godzinami i punktami ECTS. Absolwent uzyskuje 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?

Świadectwo ukończenia studiów podyplomowych jest wydawane na podstawie uzyskania pozytywnej oceny z każdego semestru zgodnie z Regulaminem Studiów Podyplomowych.

Studia kończą się zaliczeniem na ocenę określonym w karcie kierunku.

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 testu semestralnego i egzaminu końcowego.

Program

STUDIA MENEDŻERSKIE (80 godz.)

- Psychologia efektywności osobistej, radzenie sobie ze stresem (10 godz.)
- Budowanie wizerunku (5 godz.)
- Zapobieganie mobbingowi (5 godz.)
- Techniki menedżerskie (15 godz.)
- Zarządzanie talentami w zespole, poziomy przywództwa (15 godz.)
- Zarządzanie finansami (10 godz.)
- Marketing (10 godz.)
- Negocjacje w biznesie (10 godz.)

MODUŁ KOMPETENCJI MENEDŻERA (90 godz.)

- Prawo pracy (5 godz.)
- Budowanie zespołu, role w zespole, zarządzanie różnymi typami pracowników (5 godz.)
- Rekrutacja i selekcja, najlepszy dobór pracowników (4 godz.)
- Zarządzanie konfliktem (5 godz.)
- Sztuczna inteligencja w zarządzaniu (12 godz.)
- Komunikacja w zespole (6 godz.)
- Praktyczne aspekty motywowania pracowników (2 godz.)
- Komunikacja międzypokoleniowa (4 godz.)
- Informacja zwrotna (6 godz.)
- Organizacja efektywnych zebrań (6 godz.)
- Zarządzanie czasem (6 godz.)
- Zarządzanie zmianą (6 godz.)
- Skuteczne rozwiązywanie problemów biznesowych – Action Learning (10 godz.)
- Przemówienia publiczne (5 godz.)
- Coaching i mentoring skuteczne metody rozwoju potencjału ludzi (8 godz.)

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	4 850,00 PLN
Koszt usługi netto	4 850,00 PLN
Koszt godziny brutto	28,53 PLN
Koszt godziny netto	28,53 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 4



1 z 4

Greg Margas

Jako Business Development Executive w Enovation, Greg Margas odgrywa kluczową rolę w kształtowaniu przyszłości e-learningu w Polsce. Z pasją prowadzi startup Margas Solutions, eksplorując nowe horyzonty technologii, w tym EdTech i sztuczną inteligencję. Współautor książki o sztucznej inteligencji i wykładowca na kierunku studia menedżerskie - lider przyszłości na Uniwersytecie WSB Merito Szczecin. Łączy rozległą wiedzę techniczną z praktycznym podejściem do edukacji i biznesu. Po 16 latach kariery w Irlandii, gdzie z sukcesem współtworzył Vimara Digital Marketing i Effective Training, rozwijając innowacyjne strategie marketingowe, aktywnie uczestniczy w konferencjach technologicznych i e-learningowych, dzieląc się swoją wiedzą i doświadczeniem.



2 z 4

Piotr Ruta

Trener, konsultant, doradca i negocjator. Wykładowca na Studiach Podyplomowych na Uniwersytecie WSB Merito. Studiował na Wydziale Dziennikarstwa i Nauk Politycznych Uniwersytetu Warszawskiego. Jest absolwentem programu the Advanced Certificate in Marketing. Od 2004 roku jest też członkiem The Chartered Institute of Marketing i Communication Managerem Komitetu CIM Poland zarządzającego tą organizacją na terenie Polski. Ukończył Akademię Junior Chamber Poland

oraz specjalistyczne kursy Best Practices for Investor Relations Professionals. Członek Klubu MBA Wyższej Szkoły Zarządzania / The Polish Open University.

Od 1994 roku doradza i szkoli jako niezależny konsultant ds. komunikacji marketingowej oraz trener miękkich umiejętności menedżerskich. Na zlecenie występuje jako negocjator zarówno w negocjacjach sprzedażowo-zakupowych jak i sporach pracowniczych. Posiada również doświadczenie w projektach związanych z komunikacją wewnętrzną w firmie. Łączy wiedzę i praktykę z obszaru umiejętności menedżerskich, komunikacji i HR. Specjalizuje się w zagadnieniach z zakresu technik negocjacji sprzedaży i obsługi klienta, etykiety biznesowej, zarządzania zespołami, procesów komunikacji, marketingu, autoprezentacji i wystąpień publicznych oraz narzędzi wykorzystywanych w trakcie powyższych działań. Certyfikowany konsultant narzędzi psychometrycznych Extended DISC® i Success Insights. Zaangażowany w tworzenie zintegrowanych projektów szkoleniowo-eventowych typu szkolenie plus.



3 z 4

Rafał Tabaczek

Trener/Coach/Mówca/Wykładowca/Praktyk NLP/Konsultant

Zdobywca prestiżowej nagrody Polish National Sales Awards w kategorii Najlepszy Trener Sprzedaży w Polsce w 2014 roku. wyróżnienie PNSA – kategoria: Super Sprzedawca w 2014 roku Ekspert w zakresie motywacji, negocjacji i wywierania wpływu. Praktyk z 23-letnim doświadczeniem w branżach: bankowość, ubezpieczenia, nieruchomości, elektrotechnika, motoryzacja, IT, FMCG, OZE. Posiada bogate doświadczenie w wystąpieniach publicznych i konferencjach głównie z obszaru motywacji dla szefów działów z w/w branż.



4 z 4

Małgorzata Beczkowska

Konsultantka biznesu, Kierowniczka Projektów Strategicznych, Coachini, Mentorka, Tutorka, Facylitatorka dialogu, Mówczyni i Trenerka wystąpień publicznych. Przeżyła pasjonującą drogę w obszarach biznesu, takich jak Supply Chain, IT i HR na szczeblach zarządczych dużych, międzynarodowych organizacji. Wspiera firmy i osoby w realizowaniu swojego potencjału. Pomaga budować i realizować strategie, wzmacniać fundamenty zarządzania, budować kompetencje przyszłości i świadomie kreować kulturę organizacji. Jej wielką pasją jest rozwój oraz świadoma zmiana. Dlatego założyła i prowadzi inicjatywę „Szlifujemy Diamenty”, by zmiana stała się możliwa, trwała i skuteczna. Wspiera fundację "Zmieniam", której celem jest inspirowanie do odkrywania i rozwijania własnego potencjału. Wyraża siebie poprzez twórczość, prowadząc bloga, pisząc i redagując książki oraz występując jako mówczyni publiczna.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Podczas zjazdu każdy uczestnik programu otrzymuje komplet materiałów dydaktycznych w formie pdf bądź na platformie moodle. Materiały te przygotowują wykładowcy, dostosowując je do specyfiki prowadzonego tematu.

Uczestnicy studiów pracują na platformie Extranet, to wewnętrzna platforma komunikacyjna Uczelni WSB Merito, stworzona w celu ograniczenia formalności oraz ułatwienia przepływu informacji między uczestnikami a uczelnią. Za jej pomocą przez całą dobę i z każdego miejsca na świecie uczestnicy mają dostęp do:

- harmonogramu zajęć,
- informacji na temat płatności,
- materiałów dydaktycznych,
- katalogu bibliotecznego,

- informacji dotyczących zmian w planach zajęć, ogłoszeń i aktualności.

Warunki uczestnictwa

Zgodnie z regulaminem zapisów na studia podyplomowe na Uniwersytecie WSB Merito w Poznaniu Filia w Szczecinie, należy zapisać się również poprzez formularz online znajdujący się na stronie: www.merito.pl/rekrutacja/krok1 oraz dostarczyć komplet dokumentów do Biura Rekrutacji WSB Merito w Poznaniu Filia w Szczecinie

Kryteria uczestnictwa w Programie

- ukończone studia wyższe I lub II stopnia
- spełnienie warunków rekrutacyjnych

Warunki zaliczenia

- Test semestralny
- Praca dyplomowa indywidualna strategia rozwoju w roli lidera

Interaktywna forma zajęć

Wykłady uzupełniane są ćwiczeniami, warsztatami oraz studiami przypadków.

Zjazdy odbywają się średnio raz lub dwa razy w miesiącu:

- w soboty od 9:00 do 17:00,
- w niedziele od godz. 9:00 do 17:00

Informacje dodatkowe

Dodatkowe szkolenia

Uczestnicy naszych programów mogą brać udział w ciekawych szkoleniach, które prowadzą doświadczeni trenerzy. Udział w spotkaniach jest bezpłatny. Dzięki szkoleniom można uzupełnić wiedzę i potwierdzić ją certyfikatem.

Informacje dodatkowe

- Szczegółowy harmonogram usługi może ulec zmianie w postaci realizowanych przedmiotów w danym dniu i osób prowadzących. **Zmianie nie ulegają terminy zjazdów na studiach podyplomowych oraz ilość godzin usługi.**
- **Harmonogram zjazdów zostanie upubliczniony na stronach Uczelni lub w BUR na 2 tygodnie przed zajęciami**
- **Godziny zajęć podane w harmonogramie są godzinami zegarowymi, zaś ilość godzin programowych jest podana w godzinach dydaktycznych. 170 godzin dydaktycznych = 128 godzin zegarowych**
- **Cena usługi nie obejmuje opłaty wpisowej oraz końcowej.**

Adres

ul. Jana i Jędrzeja Śniadeckich 3

70-024 Szczecin

woj. zachodniopomorskie

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Wi-fi
- Laboratorium komputerowe
- Udogodnienia dla osób ze szczególnymi potrzebami

Kontakt



Marta Iwaniuk

E-mail dsp@szczecin.merito.pl

Telefon (+48) 914 526 971