



Uniwersytet WSB
Merito w Poznaniu

★★★★☆ 4,4 / 5

451 ocen

Studia menedżerskie

Numer usługi 2024/11/22/7405/2427748

📍 zdalna w czasie rzeczywistym

📄 Studia podyplomowe

🕒 180 h

📅 22.03.2025 do 01.02.2026

5 850,00 PLN brutto

5 850,00 PLN netto

32,50 PLN brutto/h

32,50 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Zarządzanie przedsiębiorstwem
Grupa docelowa usługi	Studia skierowane są do kadry menedżerskiej dużych i małych przedsiębiorstw handlowych, usługowych i produkcyjnych, jak również do wszystkich tych, którzy w różnym stopniu uczestniczą w podejmowaniu strategicznych decyzji w firmie.
Minimalna liczba uczestników	18
Maksymalna liczba uczestników	32
Data zakończenia rekrutacji	08-03-2025
Forma prowadzenia usługi	zdalna w czasie rzeczywistym
Liczba godzin usługi	180
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

Usługa "Studia menedżerskie– studia podyplomowe" POTWIERDZA PRZYGOTOWANIE do zarządzania firmą oraz reprezentowania instytucji w kontaktach zewnętrznych. W trakcie zajęć zdobędziesz wiedzę oraz umiejętności z zakresu komunikacji, zarządzania firmą, zarządzania strategicznego czy sztuki negocjacji.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Wiedza: - znajomość zasad i metod zarządzania strategicznego, marketingu cyfrowego, zarządzania zasobami ludzkimi oraz nowoczesnych metod rozwiązywania problemów.	Wynik testu zaliczeniowego po I i po II semestrze.	Test teoretyczny
Umiejętności: - potrafi umiejętnie zarządzać finansami firmy oraz planować strategicznie z wykorzystaniem narzędzi symulacyjnych.	Praktyczne zadania i symulacje finansowe, ocena projektów zespołowych.	Obserwacja w warunkach symulowanych
Kompetencje społeczne: - zdolność efektywnej komunikacji, rozwiązywania konfliktów w organizacji oraz budowania marki osobistej.	Ocena współpracy w projektach grupowych, prezentacje ustne oraz feedback od rówieśników i prowadzących.	Obserwacja w warunkach symulowanych

Kwalifikacje

Kompetencje

Usługa prowadzi do nabycia kompetencji.

Warunki uznania kompetencji

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

TAK

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

TAK

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

TAK

Program

ZARZĄDZANIE FIRMĄ (40 godz.)

1. Otoczenie przedsiębiorstwa (8 godz.)

- aspekt finansowy otoczenie finansowe podmiotu gospodarczego
- powiązania finansowe pomiędzy podmiotami na rynku
- aspekt prawny formy organizacyjne podmiotów gospodarczych

- podstawy prawa handlowego

2. Marketing (8 godz.)

- procedura zarządzania marketingowego
- plan marketingowy
- analiza sytuacji rynkowej
- rynki docelowe
- konkurencja
- marketing mix
- analiza SWOT
- cele strategiczne
- wybór strategii i plany taktyczne
- benchmarking w zarządzaniu

3. Zarządzanie biznesem (16 godz.)

- kontrakty biznesowe
- warunki dostaw (INCOTERMS 2000)
- formy płatności (L/C, CAD, kredyt kupiecki, przedpłata)
- ustalanie strategii marketingowej biznesu
- wybrane kwestie związane z problematyką finansową
- źródła i formy finansowania podmiotu gospodarczego (tradycyjne i nowoczesne źródła finansowania,
- instrumenty pochodne, rynek kapitałowy i pieniężny)

4. Biznes plan (8 godz.)

- istota i założenia biznesplanu
- struktura biznesplanu
- analiza finansowa (nakłady inwestycyjne, źródła finansowania, wskaźniki oceny finansowej)

UMIEJĘTNOŚCI INTERPERSONALNE (28 godz.)

1. Komunikacja jako podstawowe narzędzie skutecznego menedżera. Trening umiejętności komunikacyjnych (8 godz.)

- elementy i rodzaje komunikacji
- poziomy komunikowania w pracy z ludźmi
- zakłócenia komunikacyjne
- bariery komunikacyjne i ich pokonywanie w kontakcie z podwładnymi
- dystans interpersonalny
- manipulacja przestrzenią
- body language

2. Umiejętności negocjacyjne z certyfikatem Franklin University (12 godz.)

3. Autoprezentacja i wystąpienia publiczne. Trening umiejętności autoprezentacji i wystąpień publicznych (8 godz.)

- pierwsze wrażenie i efekty pokrewne
- różne ujęcia autoprezentacji
- sztuka zyskiwania przewagi
- rodzaje i techniki autoprezentacji
- etapy tworzenia wrażenia
- zasady wystąpień publicznych
- struktura wystąpienia
- rola audytorium
- case studies

FINANSE W BIZNESIE (32 godz.)

1. Wybór strategii finansowej przedsiębiorstwa (4 godz.)

- uwarunkowania i konsekwencje wyboru strategii finansowej
- koszt kapitału
- efekt dźwigni finansowej

2. Identyfikacja majątku przedsiębiorstwa (4 godz.)

- wycena aktywów i pasywów
- charakterystyka aktywów

3. Zarządzanie majątkiem przedsiębiorstwa (12 godz.)

- zarządzanie aktywami obrotowymi w aspekcie płynności finansowej
- analiza relacji: koszt – wolumen – zysk
- rentowność sprzedaży a struktura kosztów
- wykorzystanie dźwigni operacyjnej
- model analizy operacyjnej Du Ponta

4. Rachunkowość zarządcza. Controlling (12 godz.)

- rachunkowość a system celów i proces decyzyjny
- controlling w zarządzaniu finansowym
- controlling strategiczny
- narzędzia sterowania rentownością
- cash flow
- zarys procedury wdrażania controllingu

CZYNNIK LUDZKI W BIZNESIE (24 godz.)

1. Psychologia kierowania. Trening umiejętności kierowania (8 godz.)

- źródła władzy
- koncepcje efektywnego kierowania
- model kompetencji kierowniczych
- uczenie się kierowania
- własne preferencje i ograniczenia w uczeniu się kierowania
- siatka stylów kierowania
- warianty kierowania
- efektywne prowadzenie narad
- case studies

2. Instrumenty zarządzania zasobami ludzkimi (8 godz.)

- opis stanowisk pracy
- wartościowanie stanowisk
- system ocen pracowniczych
- systemy motywacyjne
- systemy wynagradzania
- ścieżki kariery
- metody wprowadzania nowych pracowników
- badanie opinii pracowniczych
- ćwiczenia

3. Metody doboru i oceny personelu (8 godz.)

- marketing personalny, organizacja działu personalnego
- modele polityki personalnej
- planowanie i prognozowanie personelu
- profile wymagań zawodowych
- rekrutacja i selekcja
- metody selekcyjne
- rozmowa kwalifikacyjna
- assessment centres
- typologia umysłowości menedżerów MBTI

INSTRUMENTARIUM ZARZĄDZANIA (56 godz.)

1. Zarządzanie projektami (16 godz.)

2. Zarządzanie strategiczne (8 godz.)

- misja, wizja i cele strategiczne
- metody wypracowania strategii

- poziomy strategii
- transformacja celów strategicznych w cele taktyczno-operacyjne

3. Instrumentarium menedżera (8 godz.)

- narzędzia i techniki zorientowane na myślenie selektywne (techniki rangowania, technika ABC) i
- myślenie całościowe (technika badania spójności, technika badania współzależności)
- tablice kompetencyjne
- socjometria
- technika diagnozowania klimatu organizacyjnego

4. Gra biznesowa (16 godz.)

5. Potencjały w biznesie (8 godz.)

- podstawy zarządzania sobą w czasie, czyli jak wykorzystać potencjał czasowy
- rozwijaj się we właściwym kierunku – potencjał intelektualny
- podstawy inteligencji finansowej
- emocje są najważniejsze, czyli podstawy inteligencji emocjonalnej
- efektywna komunikacja

FORMA ZALICZENIA:

Test sprawdzający wiedzę po I semestrze i test sprawdzający wiedzę po II semestrze.

Łączna ilość godzin: 180 godzin kontaktowych.

Zajęcia na studiach prowadzone są w formie ćwiczeń, warsztatów, case study oraz multimedialnych wykładów.

Wykładowcami studiów podyplomowych są osoby na co dzień specjalizujące się kierowaniu i prowadzeniu firm oraz zarządzaniu różnymi podmiotami na rynku.. Aktywizująca Uczestników forma prowadzenia zajęć pozwoli na wyćwiczenie umiejętności rozwiązywania problemów zarówno przedstawianych przez wykładowcę jak i podnoszonych na bieżąco przez słuchaczy.

Warunki zaliczenia

- Test semestralny
- Test końcowy

Interaktywna forma zajęć

Wykłady uzupełniane są ćwiczeniami, warsztatami oraz studiami przypadków.

Godziny zajęć podane w harmonogramie są godzinami zegarowymi, zaś ilość godzin programowych jest podana w godzinach dydaktycznych. 180 godzin dydaktycznych = 135 godzin zegarowych. Są to godziny przeliczone bez przerw.

1 godzina dydaktyczna = 45 minut

Liczba punktów ECTS możliwych do zdobycia: 30

W załączonym harmonogramie zawarto przerwy 15 minutowe w trakcie trwania zajęć.

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 26

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 26 Metody doboru i oceny personelu	-	22-03-2025	08:30	14:45	06:15

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
2 z 26 Marketing	-	23-03-2025	08:30	14:45	06:15
3 z 26 Zarządzanie biznesem	-	12-04-2025	09:00	15:00	06:00
4 z 26 Zarządzanie biznesem	-	13-04-2025	09:00	15:00	06:00
5 z 26 Otoczenie przedsiębiorstwa	-	10-05-2025	09:00	12:00	03:00
6 z 26 Wybór strategii finansowej przedsiębiorstwa	-	10-05-2025	12:30	15:30	03:00
7 z 26 Identyfikacja majątku przedsiębiorstwa	-	11-05-2025	09:00	12:00	03:00
8 z 26 Zarządzanie majątkiem przedsiębiorstwa	-	11-05-2025	12:30	15:30	03:00
9 z 26 Komunikacja jako podstawowe narzędzie skutecznego menedżera. Trening umiejętności komunikacyjnych	-	31-05-2025	09:00	15:15	06:15
10 z 26 Autoprezentacja i wystąpienia publiczne. Trening umiejętności autoprezentacji i wystąpień publicznych	-	01-06-2025	09:00	15:15	06:15
11 z 26 Zarządzanie majątkiem przedsiębiorstwa	-	14-06-2025	09:00	15:15	06:15

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
12 z 26 Zarządzanie strategiczne	-	15-06-2025	09:00	15:15	06:15
13 z 26 Umiejętności negocjacyjne	-	13-09-2025	08:30	14:45	06:15
14 z 26 Umiejętności negocjacyjne	-	14-09-2025	08:30	11:30	03:00
15 z 26 Gra decyzyjna	-	27-09-2025	08:30	14:45	06:15
16 z 26 Gra decyzyjna	-	28-09-2025	08:30	14:45	06:15
17 z 26 Zarządzanie projektami	-	25-10-2025	08:30	14:45	06:15
18 z 26 Zarządzanie projektami	-	26-10-2025	08:30	14:45	06:15
19 z 26 Biznes plan	-	15-11-2025	08:30	14:45	06:15
20 z 26 Instrumentarium menedżera	-	16-11-2025	08:30	14:45	06:15
21 z 26 Potencjały w biznesie	-	06-12-2025	08:30	14:45	06:15
22 z 26 Instrumenty zarządzania zasobai ludzkimi	-	07-12-2025	08:30	14:45	06:15
23 z 26 Psychologia kierowania. Trening umiejętności kierowania	-	10-01-2026	08:30	14:45	06:15
24 z 26 Rachunkowość zarządcza	-	11-01-2026	08:30	14:45	06:15

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
25 z 26 Rachunkowość zarządcza	-	31-01-2026	08:30	14:45	06:15
26 z 26 Otoczenie przedsiębiorstwa	-	01-02-2026	08:30	11:30	03:00

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	5 850,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	5 850,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	32,50 PLN
Koszt osobogodziny netto	32,50 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 5



1 z 5

dr Maria Gorczyńska

Doktor nauk ekonomicznych. Naukowiec i praktyk z zakresu zarządzania finansami przedsiębiorstw, strategii finansowych przedsiębiorstw, skarbowości korporacyjnej i analizy sytuacji finansowo-majątkowej przedsiębiorstwa.

Od 2010 roku członek Komisji Rewizyjnej Polskiego Towarzystwa Ekonomicznego oraz od 2016 członek rad nadzorczych Spółek Skarbu Państwa.

Członek trzech projektów badawczych oceniających w praktyce następujące obszary:

kształtowanie struktury kapitału w warunkach implementacji zarządzania ryzykiem, zarządzanie finansami przedsiębiorstwa w warunkach implementacji innowacyjnych mechanizmów finansowych,

oddziaływanie światowego kryzysu finansowego na sferę realną gospodarki na przykładzie zmian sytuacji finansowej śląskich przedsiębiorstw.

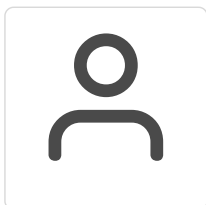
Autorka i współautorka ponad 90 opracowań naukowych zarówno krajowych, jak i zagranicznych z elementami praktyki.



2 z 5

mgr Marcin Bański

Prowadzi szkolenia m.in. w ramach studiów podyplomowych z tematów: Zarządzanie zmianami w administracji i urzędzie, Budowanie efektywnych zespołów (Team Building), pracy zespołowej oraz przywództwa, Motywowanie siebie i innych. Konsultant personalny i psycholog prowadzący projekty rekrutacyjne i outplacementowe. Wdraża projekty związane z wprowadzeniem strategii personalnych w firmach: oceny okresowe, wartościowanie stanowisk, katalogi kompetencyjne, procedury rozwoju kadry kierowniczej. Certyfikowany trener z zakresu zarządzania projektami PRINCE2. Współrealizator procedury audytu kompetencyjnego kierowników Śląskiego Urzędu Wojewódzkiego.



3 z 5

mgr Andrzej Szastok

Trener biznesu i administracji publicznej, coach, nauczyciel akademicki, wykładowca na studiach MBA. Absolwent polonistyki na Uniwersytecie Śląskim, a także studiów podyplomowych: zarządzanie w administracji i protokół dyplomatyczny (Centrum Podyplomowego Kształcenia Pracowników Administracji Państwowej), Zintegrowane systemy zarządzania w urzędach administracji publicznej (Wyższa Szkoła Administracji), marketing polityczny (Uniwersytet Śląski), praktyczna psychologia społeczna (Szkoła Wyższa Psychologii Społecznej). Ukończył Szkołę Trenerów Elżbiety Sołtys w Krakowie oraz Szkołę Trenerów Biznesu i Szkołę Coachingu Menedżerskiego wrocławskiego MODERATORA uzyskując certyfikaty trenera biznesu i coacha.

Przez wiele lat związany był jako menedżer z instytucjami administracji publicznej oraz firmami polskiego rynku książki.

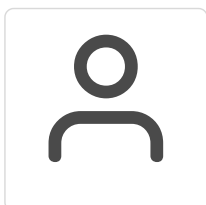
Szkolenia prowadzi od 2000 roku. Specjalizuje się w projektach rozwojowych z zakresu treningu dla trenerów, negocjacji, kreowania wizerunku i wystąpień publicznych, kompetencji menedżerskich i etyki.



4 z 5

dr Artur Smolik

Strateg, praktyk biznesu, dyrektor zarządzający, mentor, autor publikacji z obszaru efektywności w biznesie. Doktor ekonomii pasjonujący się zarządzaniem, przywództwem, etyką menedżerską, prakseologią i triathlonem. Wspiera firmy, zespoły i top management w podnoszeniu wyników efektywności działania poprzez wykorzystanie ponad 25-cio letniego doświadczenia menedżerskiego oraz profesjonalne metodyki i narzędzia zarządcze. Autor efektywnej i prostej metodyki zarządzania projektami (MLP – Matryca Logiczna Projektu), zorientowany na innowacje i prezentujący styl oparty na koncepcji budowania wartości firm/zespołów teraz i w przyszłości. Pełnił funkcje zarządcze, a także zasiadał w zarządach firm i grup kapitałowych (Pepsi-Cola, Agros-Fortuna, CTL Logistics, CTL Train, Cerkolor, Mercus Logistyka/Grupa KGHM) z obszaru sprzedaży, operacji, innowacji, projektów, procesów oraz strategii biznesowej. Współzałożyciel i Prezes Fundacji Rozwoju Menedżerskiego „Manage or Die”, wokół której skupia grupę ponad 25 tys. osób zarządzających i żywo zainteresowanych tą tematyką. Od 2014 roku wykładowca/praktyk w strukturach Wyższej Szkoły Bankowej (obecnie WSB Merito).



5 z 5

dr Łukasz Makowski, prof. UWSB Merito

Menedżer, doradca i trener biznesu z zakresu: zarządzania przedsiębiorstwem, marketingu, PRu, sprzedaży, negocjacji, komunikacji oraz innych. Od roku 2010 prodziekan Uniwersytetu WSB Merito Chorzów. Autor oraz recenzent wielu publikacji z zakresu zarządzania, polityki i gospodarki. Członek Rady Programowej specjalistycznych wydawnictw. W 2008 oraz 2010 roku odbył staż naukowy w

Uniwersytecie Łotwy w Rydze. Zdobywca grantu naukowego Ministra Nauki i Szkolnictwa Wyższego. Menedżer i redaktor pisma przemysłowo-gospodarczego (2004–2007), dyrektor generalny, dyrektor produktu oraz sieci sprzedaży w latach 2004, 2007–2010.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Uczestnicy otrzymują materiały w formie skryptów, konspektów, prezentacji w formie elektronicznej.

Warunki uczestnictwa

Kryteria uczestnictwa w Programie

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

Aby skorzystać z wybranej usługi edukacyjnej, po zapisaniu się w systemie BUR, należy dokonać zapisu na stronach Uniwersytetu WSB Merito w wybranych filiach w:

· Chorzowie,

· Poznaniu,

· Szczecinie,

· Warszawie

- poprzez formularz online znajdujący się na stronie: www.wsb.pl/rekrutacja/krok1 oraz dostarczyć komplet dokumentów do Biura Rekrutacji do wybranej filii.

Informacje dodatkowe

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 6 dni przed zajęciami**
- **Cena usługi nie obejmuje opłaty wpisowej oraz końcowej.**
- **Cena usługi jest ceną katalogową, która może zostać pomniejszona o promocje czasowe dostępne na stronie www.uczelni.**

Uczestnicy studiów pracują na platformie Extranet, to wewnętrzna platforma komunikacyjna. Za jej pomocą przez całą dobę i z każdego miejsca na świecie uczestnicy mają dostęp do:

- informacji na temat płatności,
- katalogu bibliotecznego.

Drugą wiodącą platformą jest MS Teams, gdzie uczestnicy znajdują:

- harmonogram zjazdów,
- plan zajęć,
- materiały dydaktyczne,
- dodatkowe materiały, informacje, ogłoszenia.

Warunki techniczne

Zajęcia zdalne prowadzone są za pośrednictwem aplikacji Microsoft Teams w formie pracy zespołowej wykorzystując czaty, spotkania i rozmowy w wielu oknach, przypięte kanały oraz integrację zadań z aplikacjami. Uczestnicy korzystają z aplikacji Teams w ramach Microsoft Office 365 bezpłatnie.

W celu prawidłowego i pełnego korzystania ze szkolenia należy posiadać urządzenie (komputer, laptop lub smartfon) z dostępem do Internetu, wbudowaną kamerą (opcjonalnie) i mikrofonem, głośnikami (wejście słuchawkowe/ słuchawki)

- komputer z aktualnym systemem operacyjnym Microsoft Windows lub macOS
- aktualna wersja przeglądarki internetowej
- stałe łącze internetowe

Kontakt



Łukasz Bugaj

E-mail lukasz.bugaj@chorzow.merito.pl

Telefon (+48) 602 279 894