

UCZELNIA NAUK
SPOŁECZNYCH

★★★★★ 4,7 / 5

89 ocen

Executive Master of Business Administration (Executive MBA) - studia podyplomowe

Numer usługi 2025/07/01/135305/2851358

📍 Łódź

🏫 Studia podyplomowe

📅 mieszana (stacjonarna połączona z usługą zdalną w czasie rzeczywistym)

🕒 252:00 h

📅 25.10.2025 do 07.06.2026

12 100,00 PLN brutto

12 100,00 PLN netto

48,02 PLN brutto/h

48,02 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Zarządzanie przedsiębiorstwem
Grupa docelowa usługi	Studia Executive Master of Business Administration to elitarne studia podyplomowe, skierowane do urzędników, przedsiębiorców, managerów, kadry kierowniczej różnego szczebla, a także pracowników skoncentrowanych na rozwoju osobistym i awansie zawodowym.
Minimalna liczba uczestników	10
Maksymalna liczba uczestników	40
Data zakończenia rekrutacji	24-10-2025
Forma prowadzenia usługi	mieszana (stacjonarna połączona z usługą zdalną w czasie rzeczywistym)
Liczba godzin usługi	252
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 2024 r. poz. 1571, z późn. zm.)
Zakres uprawnień	Studia podyplomowe

Cel

Cel edukacyjny

Usługa „Executive MBA – studia podyplomowe” POTWIERDZA PRZYGOTOWANIE do sprawnego kierowania złożonymi strukturami organizacyjnymi, opracowywania i wdrażania strategii biznesowych oraz rozwijania nowoczesnych kompetencji przywódczych. Uczestnik nabywa umiejętność podejmowania decyzji w warunkach zmienności i niepewności, a także wykorzystania wiedzy menedżerskiej w praktyce biznesowej. Program wspiera ideę uczenia się przez całe życie, umożliwiając dalszy rozwój zawodowy i osobisty liderów.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Efekt E1 (wiedza): charakteryzuje kluczowe obszary zarządzania strategicznego, marketingu, finansów i prawa gospodarczego.	K1: rozróżnia i definiuje pojęcia w każdym z obszarów	Test teoretyczny
	K2: porównuje wybrane koncepcje i wskazuje ich zastosowania	Test teoretyczny
	K3: interpretuje przepisy prawa gospodarczego w scenariuszu biznesowym	Test teoretyczny
Efekt E2 (wiedza): analizuje otoczenie biznesowe z użyciem PESTEL, 5 Sił Portera i SWOT.	K1: dobiera adekwatne narzędzie do problemu	Test teoretyczny
	K2: wykonuje kompletną analizę dla wskazanej organizacji	Analiza dowodów i deklaracji Prezentacja
	K3: formułuje wnioski dotyczące szans i ryzyk	Wywiad ustrukturyzowany
Efekt E3 (wiedza): stosuje zasady etyki biznesu i CSR w decyzjach menedżerskich.	K1: identyfikuje dylematy etyczne w scenariuszu decyzyjnym	Test teoretyczny
	K2: ocenia skutki decyzji dla interesariuszy	Analiza dowodów i deklaracji Wywiad ustrukturyzowany
	K3: rekomenduje działania zgodne z CSR	Prezentacja
Efekt E4 (umiejętności): interpretuje sprawozdania finansowe i ocenia kondycję przedsiębiorstwa.	K1: oblicza wskaźniki rentowności, płynności i zadłużenia	Test teoretyczny
	K2: interpretuje trendy w danych finansowych	Analiza dowodów i deklaracji Prezentacja
	K3: formułuje rekomendacje dla zarządu	Wywiad ustrukturyzowany

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Efekt E5 (umiejętności): planuje i uzasadnia decyzje strategiczne na podstawie danych.	K1: konstruuje warianty strategiczne	Analiza dowodów i deklaracji
	K2: ocenia ryzyka i wpływ wariantów na cele organizacji	Analiza dowodów i deklaracji Wywiad ustrukturyzowany
	K3: uzasadnia wybór wariantu	Prezentacja
Efekt E6 (umiejętności): organizuje i monitoruje działania operacyjne zespołu.	K1: buduje plan działań z miernikami i kamieniami milowymi	Analiza dowodów i deklaracji
	K2: przydziela zadania i określa odpowiedzialności	Analiza dowodów i deklaracji
	K3: kontroluje wykonanie i raportuje odchylenia	Analiza dowodów i deklaracji
Efekt E7 (umiejętności): komunikuje i negocjuje z interesariuszami.	K1: dobiera kanały i techniki komunikacji do odbiorcy	Test teoretyczny
	K2: prowadzi negocjacje i uzasadnia uzgodnione warunki	Wywiad ustrukturyzowany Prezentacja
	K3: dokumentuje ustalenia i podsumowuje spotkanie	Analiza dowodów i deklaracji
Efekt E8 (umiejętności): projektuje i wdraża zmiany organizacyjne.	K1: mapuje procesy AS-IS i projektuje TO-BE	Analiza dowodów i deklaracji
	K2: przygotowuje plan wdrożenia zmiany	Analiza dowodów i deklaracji
	K3: monitoruje efekty wdrożenia i koryguje działania	Analiza dowodów i deklaracji
Efekt E9 (umiejętności): zarządza projektami zgodnie z metodykami (np. PMBOK, Agile).	K1: tworzy WBS, harmonogram i ścieżkę krytyczną	Analiza dowodów i deklaracji
	K2: alokuje zasoby i budżet projektu	Analiza dowodów i deklaracji
	K3: monitoruje ryzyka i wdraża działania zapobiegawcze	Prezentacja Wywiad ustrukturyzowany

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
<p>Efekt E10 (kompetencje społeczne): podejmuje odpowiedzialne decyzje i ponosi konsekwencje.</p>	<p>K1: uzasadnia decyzje w oparciu o dane i wartości organizacji</p>	Prezentacja
	<p>K2: identyfikuje konsekwencje krótko- i długoterminowe</p>	<p>Wywiad ustrukturyzowany</p> <p>Analiza dowodów i deklaracji</p>
	<p>K3: wdraża działania korygujące po przeglądzie wyników</p>	<p>Analiza dowodów i deklaracji</p>
<p>Efekt E11 (kompetencje społeczne): buduje współpracę i zaangażowanie zespołu.</p>	<p>K1: stosuje adekwatne techniki motywacyjne</p>	<p>Test teoretyczny</p> <p>Wywiad ustrukturyzowany</p>
	<p>K2: moderuje spotkania i osiąga ustalenia</p>	Prezentacja
	<p>K3: rozwiązuje konflikty z użyciem ustalonych technik</p>	<p>Wywiad ustrukturyzowany</p>
	<p>K1: tworzy indywidualny plan rozwoju i uzasadnia dobór działań Metoda: Analiza dowodów i deklaracji</p>	<p>Prezentacja</p> <p>Analiza dowodów i deklaracji</p>
	<p>Efekt E12 (kompetencje społeczne): inicjuje uczenie się przez całe życie i dzieli się wiedzą.</p>	<p>K2: monitoruje realizację planu i aktualizuje cele</p>
<p>K3: transferuje wiedzę do zespołu (mini-szkolenie)</p>		<p>Wywiad ustrukturyzowany</p> <p>Prezentacja</p>
<p>Efekt ZP1 (aktywność na zajęciach): prezentuje i uzasadnia wyniki prac cząstkowych realizowanych na przedmiocie.</p>	<p>K1: prezentuje wyniki zadania lub mini-projektu</p>	Prezentacja
	<p>K2: uzasadnia dobór narzędzi i rozwiązań oraz odpowiada na pytania prowadzącego</p>	<p>Wywiad ustrukturyzowany</p>
	<p>K3: przekazuje dowody wykonania zadania (np. brief, notatka, arkusz)</p>	<p>Analiza dowodów i deklaracji</p>

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Efekt ZP2 (aktywność dyskusyjna): argumentuje stanowisko i współtworzy wnioski podczas pracy na case'ach.	K1: argumentuje stanowisko w dyskusji nad studium przypadku Metoda: Debata ustrukturyzowana	Debata ustrukturyzowana
	K2: reaguje na kontrargumenty i podsumowuje ustalenia	Debata swobodna
	K3: moderuje krótką wymianę głosów w grupie zgodnie z zasadami	Obserwacja w warunkach rzeczywistych
Efekt ZP3 (aktywność praktyczna): stosuje omawiane narzędzia i procedury w ćwiczeniach.	K1: wykonuje ćwiczenie zgodnie z instrukcją i procedurą	Obserwacja w warunkach rzeczywistych
	K2: odgrywa przypisaną rolę w symulacji procesu decyzyjnego	Obserwacja w warunkach symulowanych
	K3: raportuje wynik ćwiczenia oraz wnioski dla praktyki	Prezentacja
Efekt ZP4 (samodzielność i odpowiedzialność): planuje i rozlicza własny wkład w zadaniach przedmiotowych.	K1: planuje zakres prac i terminy realizacji w ramach przedmiotu	Obserwacja w warunkach rzeczywistych
	K2: dokumentuje przebieg i postęp realizacji zadania	Analiza dowodów i deklaracji
	K3: uzasadnia korekty i decyzje podjęte w trakcie realizacji	Wywiad ustrukturyzowany

Kwalifikacje

Kwalifikacje niewłączone do ZSK

Uznane kwalifikacje

Pytanie 4. Czy dokument potwierdzający uzyskanie kwalifikacji jest rozpoznawalny i uznawalny w danej branży/sektorze (czy certyfikat otrzymał pozytywne rekomendacje od co najmniej 5 pracodawców danej branży/ sektorów lub związku branżowego, zrzeszającego pracodawców danej branży/sektorów)?

TAK

Informacje

Podstawa prawna dla Podmiotów / kategorii Podmiotów

Nazwa Podmiotu prowadzącego walidację

Z-Way to excellence AG / Uczelnia Nauk Społecznych

Program

Usługa kształcenia trwa **252 godziny dydaktyczne** (1 godzina dydaktyczna = 45 minut). Program studiów obejmuje **dwa semestry** i kończy się uzyskaniem **61 punktów ECTS**.

Podział godzin: 252 godz. dydakt., w tym 50 godz. teoretycznych (wykłady/seminaria) oraz 202 godz. praktycznych (warsztaty, case study, symulacje).

Zajęcia odbywają się w trybie weekendowym, zgodnie z harmonogramem:

- **14 zjazdów sobotnio-niedzielných** w trakcie całych studiów,
- **80% zjazdów w formie online** (MS Teams),
- **20% zjazdów stacjonarne w Łodzi w siedzibie Uczelni**
 - Ekonomia menedżerska
 - Wyzwania biznesu w kontekście cyberbezpieczeństwa
 - Zarządzanie ryzykiem ekonomicznym
 - Ryzyka prawne organów i pełnomocników spółek
 - Podejmowanie decyzji menedżerskich
 - Zarządzanie strategiczne przedsiębiorstwem
 - Optymalizacja i zarządzanie zmianą
 - Komunikacja marketingowa w dobie Digital Business
 - Zgodność korporacyjna
 - Komunikowanie i negocjacje w procesach biznesowych
 - Zasady nadzoru właścicielskiego
 - Zarządzanie ESG w biznesie
 - Umiejętne zarządzanie projektami
 - Strategiczne zarządzanie wizerunkiem i Public Relations
 - Zarządzanie wartością przedsiębiorstwa poprzez system celów i wskaźników
 - Etyka w zarządzaniu – zrównoważone zarządzanie
 - Prawo handlowe i prawo gospodarcze
 - Prawo pracy – kontrakty menedżerskie
 - Nowoczesne technologie i wykorzystanie AI w pracy menedżera
 - Procesy poznawcze w pracy menegera
 - Lean Management
 - Systemy zarządzania ISO
 - Personal branding – budowanie marki osobistej
 - Budowanie modeli biznesowych w oparciu o biznes międzynarodowy
 - Etykieta biznesowa
 - Decyzje biznesowe oparte na analizie rachunkowej
 - Analiza otoczenia biznesowego: indentyfikacja ryzyk i szans
 - Wykład specjalny

Zajęcia realizowane są w formie **praktycznych warsztatów prowadzonych na żywo, w czasie rzeczywistym**, co zapewnia aktywny udział uczestników i natychmiastowe zastosowanie omawianych treści w praktyce biznesowej.

Harmonogram zjazdów zostanie przekazany i opublikowany w niniejszej karcie najpóźniej 6 dni przed rozpoczęciem usługi (do 19.10.2025 r.). Ewentualne zmiany terminów będą niezwłocznie nanoszone w Harmonogramie i komunikowane Uczestnikom.

Moduły programowe

1. Procesy poznawcze w pracy menegera

Walidacja efektów uczenia się

Proces walidacji przebiega etapowo i obejmuje:

- zaliczenie sesji egzaminacyjnych,
- przedłożenie pracy końcowej,

- finalną obronę pracy przed komisją egzaminacyjną.

Są to **czasowe etapy walidacji**, a zaliczenie każdego z nich jest **warunkiem koniecznym do końcowego zaliczenia studiów i uzyskania świadectwa ukończenia Executive MBA**.

Organizacja i tryb: studia trwają 252 godziny dydaktyczne (1 godz. dydakt. = 45 min) w dwóch semestrach. Realizacja w 14 zjazdach weekendowych: 12 zjazdów online (MS Teams) oraz 2 zjazdy stacjonarne w Łodzi. Zajęcia prowadzone na żywo w formie praktycznych warsztatów, pracy na case'ach, symulacji oraz projektu zespołowego.

Dokument potwierdzający zakończenie studiów: świadectwo ukończenia studiów podyplomowych Executive MBA wydane przez Uczelnię Nauk Społecznych w Łodzi, zgodnie z obowiązującymi przepisami prawa szkolnictwa wyższego (kwalifikacje cząstkowe; odniesienie PRK 7 / ERK 7).

Harmonogram

Liczba pozycji harmonogramu: 29

Przedmiot / temat	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin	Forma stacjonarna
1 z 29 Personal branding – budowanie marki osobistej	Radosław Mróz	25-10-2025	09:00	16:00	07:00	Tak
2 z 29 Etykieta biznesowa	Irena Kamińska Radomska	26-10-2025	09:00	15:30	06:30	Tak
3 z 29 Podejmowanie decyzji menedżerskich	Bogusław Hajdasz	08-11-2025	09:00	16:00	07:00	Nie
4 z 29 Budowanie modeli biznesowych w oparciu o biznes międzynarodowy	Mateusz Panek	09-11-2025	09:00	15:30	06:30	Nie
5 z 29 Zarządzanie ESG w biznesie	Michał Stachera	29-11-2025	09:00	16:00	07:00	Nie

Przedmiot / temat	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin	Forma stacjonarna
6 z 29 HR (Human Resources) - Zarządzanie zasobami ludzkimi	-	30-11-2025	09:00	15:30	06:30	Nie
7 z 29 Zarządzanie strategiczne przedsiębiorstwem	Mariusz Kwaśniak	13-12-2025	09:00	16:00	07:00	Nie
8 z 29 Komunikowanie i negocjacje w procesach biznesowych	Maciej Wisiorowski	14-12-2025	09:00	15:30	06:30	Nie
9 z 29 Lean Management	Marian Krzeszowski	10-01-2026	09:00	16:00	07:00	Nie
10 z 29 Procesy poznawcze w pracy menagera	Kamila Grochowina	11-01-2026	09:00	16:00	07:00	Nie
11 z 29 Optymalizacja i zarządzanie zmianą	Paweł Nurzyński	24-01-2026	09:00	16:00	07:00	Nie
12 z 29 Komunikacja marketingowa w dobie Digital Business	Michał Smagała	25-01-2026	09:00	15:30	06:30	Nie
13 z 29 Prawo pracy kontrakty managerskie	Małgorzata Szczęsny	14-02-2026	09:00	16:00	07:00	Tak
14 z 29 Zarządzanie projektem	Jarosław Pluta	15-02-2026	09:00	15:30	06:30	Tak

Przedmiot / temat	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin	Forma stacjonarna
15 z 29 Analiza otoczenia biznesowego: identyfikacja ryzyk i szans	Jarosław Pluta	07-03-2026	09:00	16:00	07:00	Tak
16 z 29 Nazwa	Bartłomiej Solarz	08-03-2026	09:00	15:30	06:30	Tak
17 z 29 Ekonomia managerska	Bogusław Hajdasz	21-03-2026	09:00	16:00	07:00	Nie
18 z 29 Zarządzanie wartością przez cele i KPI	Piotr Szczurowski	22-03-2026	09:00	15:30	06:30	Nie
19 z 29 Strategiczne zarządzanie wizerunkiem i Public Relations	Bartłomiej Machnik	11-04-2026	09:00	16:00	07:00	Nie
20 z 29 Zgodność korporacyjna	Artur Niedźwiedzki	12-04-2026	09:00	15:30	06:30	Nie
21 z 29 Zasady nadzoru właścicielskiego	Bartłomiej Solarz	25-04-2026	09:00	16:00	07:00	Nie
22 z 29 Decyzje biznesowe oparta na analizie rachunkowej	Barbara Kuśmierska	26-04-2026	09:00	15:30	06:30	Nie
23 z 29 Zarządzanie strategiczne przedsiębiorstwem	Mariusz Kwaśniak	09-05-2026	09:00	16:00	07:00	Nie
24 z 29 Psychologia w biznesie	-	10-05-2026	09:00	15:30	06:30	Nie

Przedmiot / temat	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin	Forma stacjonarna
25 z 29 Rachunkowość i finanse	Bogusław Hajdasz	30-05-2026	09:00	16:00	07:00	Tak
26 z 29 Zarządzanie ryzykiem i interesariusze	Jarosław Pluta	31-05-2026	09:00	15:30	06:30	Nie
27 z 29 Budowanie strategii zwiększania wartości przedsiębiorstwa	Bogusław Hajdasz	06-06-2026	09:00	16:00	07:00	Tak
28 z 29 Wykład specjalny	Bartłomiej Solarz	07-06-2026	09:00	16:00	07:00	Tak
29 z 29 walidacja	-	07-06-2026	15:30	16:30	01:00	Tak

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	12 100,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	12 100,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	48,02 PLN
Koszt osobogodziny netto	48,02 PLN
W tym koszt walidacji brutto	0,00 PLN
W tym koszt walidacji netto	0,00 PLN
W tym koszt certyfikowania brutto	0,00 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 22



1 z 22

Michał Smagała

Trener biznesu, konsultant. Specjalizuje się w poprawie efektywności marketingu i sprzedaży, zarządzaniu zmianą oraz szkoleniach z zakresu zarządzania zespołami. Współautor modelu wspierającego planowanie i wdrażanie zarządzanie zmianą "System Model Canvas" wykorzystywanego przez międzynarodowe korporacje oraz średnie i duże firmy w Polsce. Obecnie Head of Marketing w firmie produkującej oprogramowanie w modelu SaaS z branży FinTech. Poprzednio Dyrektor ds. Szkoleń, Marketingu i PR w międzynarodowej jednostce certyfikującej systemy zarządzania. Absolwent studiów MBA Collegium Humanum i Apsley Business School, London School of Public Relations oraz certyfikowanych kursów CXL. Odpowiadał m.in. za komunikację medialną Europejskiego Kongresu Małych i Średnich Przedsiębiorstw w Katowicach. Współpracował z wiodącymi firmami z branży przemysłowej, deweloperskiej i IT oraz wspierał start-upy w osiągnięciu założonych celów biznesowych.



2 z 22

Irena Kamińska Radomska

wykładowca i trener; założycielka firmy szkoleniowej The Protocol School of Poland. Wiedzę z zakresu międzynarodowego protokołu i etykiety biznesu oraz wystąpień publicznych zdobywała w Waszyngtonie pod okiem największych ekspertów, m.in. u Jonathana Mollera – szefa protokołu Białego Domu, uzyskując certyfikat i międzynarodową licencję. Przeszkoliła kilkadziesiąt tysięcy osób z zakresu komunikacji międzyludzkiej, etykiety biznesu, dress code'u, międzykulturowego protokołu oraz wystąpień publicznych. Autorka kilkuset artykułów wydawanych w Polsce i USA oraz książek: „Etykieta biznesu, czyli międzynarodowy język kurtuazji”, „Kultura biznesu. Normy i formy”, „Współczesna etykieta biznesu w codziennej praktyce w Polsce”, „Dress code dla kobiet” (współautorka), „Jak zostać damą” (współautorka), „Kilka lekcji o wychowaniu” oraz „Wyjątkowe Święta”. Gość/ekspert TVN, TVN 24, TVN 24 BiŚ, TYP1, TVP2, TVP INFO, Polsat News, RMF FM, radiowej „Trójki”, Radia RDC, Programu I Polskiego Radia, Polskiego Radia 24, Polskiego Radia 1030 Chicago. Udział w roli mentorki w cyklicznym programie TVN „Projekt Lady”. Prowadzi zajęcia z komunikacji międzykulturowej oraz protokołu międzynarodowego dla studentów z całego świata.



3 z 22

Artur Niedźwiedzki

Doktor nauk humanistycznych w zakresie nauk o polityce, radca prawny, menedżer, wykładowca akademicki. Jego zainteresowania badawcze dotyczą w szczególności prawnych, politycznych i gospodarczych aspektów procesu instytucjonalizacji międzynarodowej. Autor m.in. monografii pt. Polska polityka zagraniczna wobec integracji europejskiej po 2004 roku.



4 z 22

Bogusław Hajdasz



Od 2012 roku Bogusław Hajdasz prowadzi wykłady i warsztaty na studiach EMBA. Jego szerokie zainteresowania naukowe obejmują m.in. zarządzanie strategiczne i podejmowanie decyzji, zarządzanie zmianą, cyberbezpieczeństwo oraz zarządzanie kryzysowe i odnowę strategiczną po kryzysie. Dorobek naukowy to m.in. książka „Wybory strategiczne podczas odnowy przedsiębiorstwa” 2017 HP oraz szereg artykułów naukowych.



5 z 22

Radosław Mróz

Redaktor, dziennikarz, wykładowca akademicki. Jako wykładowca akademicki prowadzi zajęcia z zakresu edytorstwa, dziennikarstwa i komunikacji medialnej, dzieląc się z studentami praktycznym doświadczeniem i pasją do precyzyjnego, świadomego posługiwania się językiem. Łączy perspektywę praktyka z refleksją teoretyczną, inspirując młodych adeptów słowa do twórczej i odpowiedzialnej pracy nad tekstem.

Radosław Mróz znany jest z rzetelności, dbałości o szczegóły oraz umiejętności przekładania złożonych idei na klarowny, angażujący przekaz.



6 z 22

Maciej Wisiorowski

Menedżer i trener z wieloletnim doświadczeniem w zarządzaniu zespołami sprzedażowymi oraz w prowadzeniu strategicznych negocjacji biznesowych. Jego specjalność to skuteczne finalizowanie umów i budowanie długofalowych relacji, które przekładają się na realne wyniki finansowe.

Prowadzi szkolenia i wykłady z zakresu negocjacji, komunikacji w biznesie, przywództwa oraz mentoringu, łącząc je z praktycznym podejściem do psychologii i rozwoju osobistego. Pomaga menedżerom i liderom podejmować trafniejsze decyzje, budować odporność mentalną oraz rozwijać kompetencje, które realnie wspierają wzrost organizacji.



7 z 22

Michał Stachera

Doktor nauk inżynierjno-technicznych w dyscyplinie inżynieria środowiska, górnictwo i energetyka. Na co dzień pracuje w butikowej firmie doradczej jako lider linii biznesowej w obszarze zrównoważonego rozwoju. Odpowiada za realizację projektów doradczych, zarządzanie zespołem oraz rozwój oferty w zakresie strategicznego wsparcia przedsiębiorstw w przygotowaniu do raportowania ESG i transformacji energetycznej. Doradzał firmom z sektora energetyki i chemii na rynkach niemieckim, holenderskim i szwajcarskim, a w Polsce współpracował z przedsiębiorstwami z obszaru przemysłu ciężkiego, obronnego, edukacji, produkcji tworzyw sztucznych, gazownictwa, FMCG i HoReCa, budownictwa przemysłowego, telekomunikacji oraz automotive. Doświadczenie przemysłowe zdobywał na platformach wiertniczych i eksploatacyjnych na Morzu Bałtyckim oraz przy projektach zagospodarowania złóż węgłowodorów w Polsce.



8 z 22

Bartłomiej Solarz

adwokat, doradca restrukturyzacyjny, wykładowca. Posiada bogate doświadczenie w zakresie procesów sądowych, reprezentuje zarówno osoby fizyczne, jak i przedsiębiorców. W trakcie prowadzonych zajęć akademickich i szkoleń szeroko wykorzystuje swoje doświadczenia, kładąc nacisk na praktyczne aspekty przekazywanej wiedzy.



9 z 22

Jarosław Pluta

Menager z 20 letnim doświadczeniem w zarządzaniu zespołami sprzedażowymi, związany z sektorem bankowym. W 2019 roku odznaczony przez Prezydenta Rzeczypospolitej Polskiej Medalem

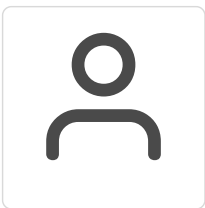
Srebrnym za długoletnią służbę. Trener biznesowy oraz rozwoju osobistego. Wykładowca akademicki z 10-letnim doświadczeniem. Z pasji łączy trenerstwo i coaching prowadząc warsztaty i szkolenia z zakresu: zarządzania projektami, zarządzanie zmianą, negocjacji, rozwoju kompetencji sprzedażowych, coachingowych oraz menadżerskich.



10 z 22

Joanna Kończyk

Doświadczony prawnik i specjalista w zakresie prawa gospodarczego, finansowego oraz nieruchomości. Łączy wiedzę prawniczą z praktyką doradczą, menedżerską i akademicką. Zajmuje się obsługą prawną przedsiębiorstw i inwestorów, w tym w projektach o charakterze międzynarodowym. Posiada przygotowanie w zakresie compliance, AML/CFT oraz nadzoru finansowego. Ukończyła Wydział Prawa, Wydział Nauk Politycznych oraz Wydział Psychologii a także program MBA, obecnie realizuje program Doctor of Business Administration (DBA) i przewód doktorski na Wydziale Prawa, koncentrując się na międzynarodowym obrocie nieruchomościami i finansach korporacyjnych.



11 z 22

Izabela Ustylenko

Absolwentka Uniwersytetu Jagiellońskiego i Wyższej Szkoły Ekonomii i Informatyki w Krakowie, stypendystka Université de Reims Champagne-Ardenne. Adwokat z dużym doświadczeniem w obsłudze zarówno klientów indywidualnych, jak i przedsiębiorstw. Specjalizuje się w prawie gospodarczym, w tym w szczególności w prawie spółek i procesie cywilnym, a także w sprawach z zakresu prawa pracy i obrotu nieruchomościami. Mediator wpisana na listę mediatorów przy Sądzie Okręgowym w Krakowie, a także w Sądzie Polubownym przy Komisji Nadzoru Finansowego. Autorka licznych publikacji z zakresu prawa gospodarczego, między innymi w ogólnopolskich dziennikach. Wybrane artykuły: Co z zezwoleniem na sprzedaż alkoholu przy przekształceniu spółki, Rzeczpospolita · 4 stycznia 2021, Sklep utracił koncesję na alkohol? Inna firma może uzyskać zezwolenie w tym samym miejscu, Dziennik Gazeta Prawna · 29 stycznia 2019, Każda inwestycja może liczyć na wsparcie, Rzeczpospolita · 17 sierpnia 2018, Skutki podziału spółek kapitałowych dla postępowań cywilnych, Rzeczpospolita · 29 września 2017, Rynek kapitałowy. Instrumenty finansowe, Polska Agencja Inwestycji i Handlu · 13 grudnia 2016. Prywatnie interesuje się lingwistyką i literaturą francuską, jest przewodnikiem beskidzkim i jachtowym sternikiem morskim.



12 z 22

Małgorzata Szczęsny

Nauczyciel akademicki, pracownik samorządowy, zawodowy negocjator oraz mediator m.in. w sporach zbiorowych (Ministerstwo Pracy), ekspert z zakresu prawa pracy, prawa zatrudnienia. Ekspert m.in. Kancelarii Sejmu RP, Kancelarii Senatu RP, Rady Ochrony Pracy przy Sejmie RP, Głównego Inspektoratu Pracy, Ministerstwa Energii, Ministerstwa Aktywów Państwowych, Ministerstwa Spraw Wewnętrznych i Administracji w zakresie prawa pracy. Ekspert i doradca Okręgowego Inspektora Pracy w Katowicach. Dyrektor Górniczy I Stopnia. Prowadzi mediacje i negocjacje biznesowe, w których wartość przedmiotu sporu przekracza 5 miliardów złotych, a u pracodawcy funkcjonuje ponad 140 organizacji związkowych. Skuteczność Mediatora: 92% spraw zakończonych podpisaniem porozumienia. Odbyła staż w kancelarii prawnej w Chicago, specjalizującej się w pozasądowym rozstrzygnięciu sporów, mediacji i sprawiedliwości naprawczej. Absolwentka Master of Business Administration (MBA) - College of Business & Health Administration w Stanach Zjednoczonych. Absolwentka Brno University of Technology w Republice Czeskiej, Wydział Biznesu i Zarządzania na kierunku Corporate Management.

13 z 22



Mateusz Panek

Wspiera największe światowe organizacje w przekuwaniu złożonych regulacji i standardów w mierzalne wyniki finansowe oraz długofalową odporność biznesu. Swoją wiedzę i praktyczne doświadczenie z firmami z listy Fortune przekazuje jako wykładowca m.in. dwóch wiodących międzynarodowych uczelniach w Paryżu, regularnie notowanych w czołówce rankingów „Financial Times”.

Specjalizuję się w obszarach, gdzie strategia łączy się z egzekucją: zarządzaniu strategicznym i operacyjnym, compliance, zrównoważonym rozwoju oraz zarządzaniu projektami. Moim celem jest pomoc liderom w przekształcaniu obowiązkowych oraz dobrowolnych wymogów w realny zwrot z inwestycji (ROI).



14 z 22

Edyta Kozdroń

Edyta Kozdroń to doświadczona managerka projektów z ponad 12-letnim doświadczeniem w zarządzaniu ogólnopolskimi inicjatywami edukacyjnymi i społecznymi. Specjalizuje się w prowadzeniu projektów miękkich, obejmujących edukację, rozwój kompetencji cyfrowych oraz wykorzystaniu narzędzi AI w pracy.

Przez ostatnie 3 lata koncentruje się na projektach zwinnych w obszarze marketingu internetowego, promocji i zarządzania marką. Jako certyfikowana Professional Scrum Master I, PRINCE2 Foundation i AgilePM Foundation, efektywnie wdraża metodologie Agile w realizacji kampanii marketingowych i projektów IT.

Współpracowała m.in. z Fundacją Europejski Fundusz Rozwoju Wsi Polskiej, gdzie przez ponad dekadę koordynowała kompleksowe projekty edukacyjne. Odpowiadała za ich koncepcję, realizację oraz promocję – od planowania strategii, przez organizację szkoleń i konferencji, po zarządzanie budżetem i pozyskiwanie dofinansowania.

Jako trenerka kompetencji cyfrowych i specjalistka ds. marketingu internetowego aktywnie działa na rzecz transformacji cyfrowej instytucji i przedsiębiorstw.



15 z 22

Marian Krzeszowski

Ekspert w zarządzaniu produkcją, trener i konsultant z ponad 25-letnim doświadczeniem w optymalizacji procesów, logistyki wewnętrznej i ergonomii pracy. Karierę rozpoczął w Volkswagen Motor Polska, dzięki czemu łączy praktykę z wiedzą ekspercką w zakresie Lean. Zrealizował ponad 750 dni szkoleń i 900 dni projektów doradczych dla firm takich jak Volkswagen, Electrolux, MAN, Valeo czy FA Krosno. Prywatnie pasjonat górskich wędrowek.



16 z 22

Kamila Grochowina

Psycholog, Psychoterapeutka CBT w trakcie certyfikacji, Pedagog, Doradca zawodowy, Pośrednik pracy, Coach, Specjalistka ds. funduszy europejskich, Wykładowczyni akademicka, Doradca biznesowy, Manager.

Od wielu lat łączy praktykę zawodową psychologa klinicznego i terapeuty z działalnością akademicką i szkoleniową. Jest wykładowczynią na uczelniach wyższych oraz doświadczoną trenerką, specjalizującą się w psychologii, kompetencjach psychospołecznych, zarządzaniu zasobami ludzkimi i edukacji zdrowotnej.

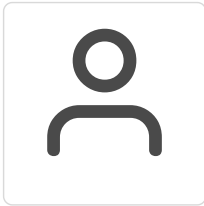


17 z 22

Mariusz Kwaśniak

2 dekady praktyki, aktywny CEO zarządzający biznesem w top 100 polskich przedsiębiorstwach. Ekspert w zakresie strategii, modeli skutecznego podejmowanie decyzji menedżerskich, budowania

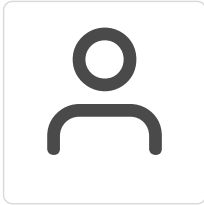
efektywnych i szczęśliwych zespołów. Wiedzę dzieli się jako wykładowca i szkoleniowiec. Entuzjasta pokolenia Z, technologii, wykonywanego zawodu. Poza pracą czas spędza na wodzie, na stoku lub uprawiając off-road.



18 z 22

Paweł Nurzyński

Praktyk ciągłego doskonalenia i budowania nowoczesnych systemów zarządzania, wykładowca akademicki. Certyfikowany trener DISK persolog®. Wspiera firmy w zwiększaniu efektywności, optymalizacji działań i budowaniu zaangażowanych zespołów



19 z 22

Artur Mysłek

Dyrektor ds. rozwoju sprzedaży z wieloletnim doświadczeniem w branży ubezpieczeniowej, legitymujący się także zdany egzaminem na brokera ubezpieczeniowego, specjalizujący się w budowaniu strategii sprzedażowych oraz wprowadzaniu innowacyjnych rozwiązań w obszarze zarządzania ryzykiem i ochrony biznesu. Współpracuje z klientami korporacyjnymi i MŚP, koncentrując się na dopasowaniu benefitów pracowniczych do specyfiki branży i potrzeb operacyjnych.

W roli wykładowcy, prowadzącego zajęcia z zakresu CSR oraz ESG dzieli się wiedzą na temat zrównoważonego rozwoju i wpływu czynników środowiskowych, społecznych i ładu korporacyjnego na sektor przedsiębiorstw (w szczególności ubezpieczeniowy i finansowy). Pasjonuje go łączenie praktyki biznesowej z edukacją – wierzy, że transparentność i odpowiedzialność mogą być fundamentem długoterminowego sukcesu w sprzedaży i zarządzaniu.



20 z 22

Piotr Szczurowski

Wykładowca akademicki doktor nauk społecznych, politolog i badacz współczesnych procesów politycznych. Jego zainteresowania naukowe koncentrują się na analizie systemów politycznych, funkcjonowaniu demokracji, relacjach międzynarodowych oraz wyzwaniach stojących przed państwami we współczesnym świecie. Jest autorem i współautorem publikacji naukowych oraz analiz poświęconych problematyce politycznej i społecznej.

Aktywnie uczestniczy w życiu akademickim i eksperckim, łącząc działalność badawczą z popularyzacją wiedzy politologicznej. Występuje jako komentator i ekspert, prezentując pogłębione, a zarazem przystępne analizy bieżących wydarzeń politycznych. Jego dorobek cechuje rzetelność metodologiczna, umiejętność syntetycznego ujęcia złożonych zjawisk oraz zaangażowanie w debatę publiczną i edukację obywatelską.



21 z 22

Bartłomiej Machnik

dr Bartłomiej Machnik, wykładowca, ekspert w obszarze marketingu, komunikacji oraz budowania marki osobistej, łączący działalność naukową z praktyką biznesową. Jest doktorem nauk społecznych ze specjalnością w zakresie marketingu i mediów społecznościowych. Specjalizuje się w doradztwie wizerunkowym dla kadry zarządzającej (C-level), ze szczególnym uwzględnieniem strategii personal branding i tzw. boss branding, w tym budowania profesjonalnego wizerunku w środowisku cyfrowym, zwłaszcza na platformie LinkedIn .

W swojej działalności zawodowej koncentruje się na takich obszarach jak strategia komunikacji, relacje z mediami, rozwój marki osobistej liderów oraz zarządzanie wizerunkiem w organizacjach. Jest wykładowcą akademickim, badaczem oraz komentatorem życia publicznego i mediów, regularnie występującym w przestrzeni medialnej. Łączy wiedzę teoretyczną z praktyką doradczą,

wspierając liderów i organizacje w budowaniu wiarygodnej obecności rynkowej oraz skutecznej komunikacji strategicznej.



22 z 22

Barbara Kuśmierska

doświadczona specjalistka w obszarze rachunkowości, finansów i zarządzania.

Posiada wykształcenie magisterskie na Wydziale Interdyscyplinarnym w specjalności Rachunkowość i Doradztwo Finansowe (Wyższa Szkoła Biznesu, Dąbrowa Górnicza) oraz licencjackie na Wydziale Zarządzania w specjalności Psychologia w Biznesie (Towarzystwo Edukacji Bankowej). Ukończyła również studium finansów w zakresie księgowości oraz programy rozwijające kompetencje liderów w Institute For Executive Development i UNS, obejmujące HR Business Partner 4.0 i coaching w biznesie.

Pełni funkcję głównej księgowej w firmach produkcyjnych, usługowych i handlowych, zasiadała również w zarządach jednostek gospodarczych i podmiotów NGO a obecnie również właścicielka biura rachunkowego.

Członek zarządu spółki z o.o. łączącej nowe technologie w księgowości oparte na produktach informatyki. Jest także prezesem Fundacji Filary, wspierającej młodych przedsiębiorców. Świadczy doradztwo w zakresie tworzenia biznesplanów, analiz finansowych, kwalifikacji operacji gospodarczych, prowadzenia działalności gospodarczej, kadr i płac oraz źródeł finansowania przedsiębiorstw.

Praktyk zarządzania oraz biegły sądowy z zakresu rachunkowości, księgowości i zarządzania przedsiębiorstwem.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Każdy uczestnik studiów Executive MBA otrzymuje pełne wsparcie dydaktyczne, obejmujące zarówno dostęp do zasobów tradycyjnych, jak i nowoczesnych narzędzi online.

W ramach studiów słuchacze zyskują:

- **dostęp do platformy edukacyjnej online**, umożliwiającej uczestnictwo w zajęciach zdalnych, korzystanie z materiałów dydaktycznych oraz kontakt z wykładowcami i innymi uczestnikami,
- **dostęp do biblioteki fizycznej uczelni**, w tym do zbiorów książek i czasopism z zakresu zarządzania, ekonomii i prawa,
- **dostęp do biblioteki internetowej**, zawierającej publikacje, artykuły naukowe i raporty branżowe,
- **materiały dydaktyczne przygotowane przez wykładowców** w formie elektronicznej (skrypty, prezentacje, zestawienia), które stanowią praktyczne narzędzia wspierające proces kształcenia,
- zestaw materiałów pomocniczych opracowanych specjalnie dla uczestników programu, ułatwiających powiązanie teorii z praktyką biznesową.

Dzięki temu uczestnicy otrzymują kompleksowe wsparcie pozwalające na samodzielne pogłębianie wiedzy i efektywne przygotowanie się do zajęć, sesji egzaminacyjnych oraz pracy końcowej.

Warunki uczestnictwa

- wypełnienie formularza rekrutacyjnego na stronie <https://executive-mba.pl/rekrutacja/>
- odpis dyplomu ukończenia studiów wyższych (kserokopia potwierdzona przeze mnie za zgodność z oryginałem lub notarialnie kopia dyplomu ukończenia studiów wyższych)
- Curriculum Vitae (CV musi zawierać klauzulę "Wyrażam zgodę na przetwarzanie moich danych osobowych dla potrzeb niezbędnych do realizacji procesu tej oraz przyszłych rekrutacji (zgodnie z ustawą z dnia 10 maja 2018 roku o ochronie danych osobowych (Dz. Ustaw z 2018, poz. 1000) oraz zgodnie z Rozporządzeniem Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) 2016/679 z dnia 27 kwietnia 2016 r. w sprawie ochrony osób fizycznych w związku z przetwarzaniem danych osobowych i w sprawie swobodnego przepływu takich danych oraz uchylenia dyrektywy 95/46/WE (RODO)") lub dokument potwierdzający doświadczenie zawodowe lub kopia wpisu do ewidencji działalności gospodarczej.

Informacje dodatkowe

Dokument potwierdzający zakończenie studiów: świadectwo ukończenia studiów podyplomowych Executive MBA wydane przez Uczelnię Nauk Społecznych w Łodzi, zgodnie z obowiązującymi przepisami prawa (kwalifikacje cząstkowe; odniesienie PRK 7 / ERK 7), wg wzoru opublikowanego w "Ustawa o szkolnictwie wyższym i nauce"

Usługa prowadzi do uzyskania formalnych kwalifikacji cząstkowych i kończy się wydaniem świadectwa ukończenia studiów podyplomowych. Program ma charakter edukacji formalnej. Kwalifikacje cząstkowe potwierdzają osiągnięcie określonych efektów uczenia się i nie zmieniają poziomu pełnej kwalifikacji. Podstawa prawna: ustawa z 20.07.2018 r. – Prawo o szkolnictwie wyższym i nauce. Odniesienie: PRK 7/ERK 7. Wiedza: pogłębiona i uporządkowana w zarządzaniu i przywództwie. Umiejętności: diagnoza i rozwiązywanie złożonych problemów, wdrażanie strategii, decyzje w niepewności, komunikacja i negocjacje. Kompetencje społeczne: odpowiedzialne przywództwo, etyka, praca zespołowa i zarządzanie

Warunki techniczne

Zajęcia w ramach studiów Executive MBA realizowane są za pośrednictwem platformy **Microsoft Teams** w formie zajęć prowadzonych na żywo, w czasie rzeczywistym.

Aby wziąć udział w zajęciach online, Uczestnik powinien spełniać następujące wymagania techniczne:

1. **Urządzenie:** komputer stacjonarny, laptop lub tablet wyposażony w kamerę internetową oraz mikrofon. Dopuszcza się także korzystanie ze smartfona, jednak rekomendowanym rozwiązaniem jest komputer/laptop.
2. **Łącze internetowe:** stabilne połączenie internetowe o minimalnej przepustowości **10 Mb/s** (pobieranie) oraz **5 Mb/s** (wysyłanie). Rekomendowane jest korzystanie z sieci przewodowej lub stabilnego Wi-Fi.
3. **Oprogramowanie:**
 - aplikacja Microsoft Teams (wersja komputerowa lub mobilna) lub dostęp przez przeglądarkę internetową (zalecane: Microsoft Edge, Google Chrome, Mozilla Firefox),
 - aktualne oprogramowanie systemowe oraz zainstalowana najnowsza wersja przeglądarki w przypadku korzystania z wersji webowej.
4. **Dodatkowe wymagania:** słuchawki z mikrofonem w celu poprawy jakości dźwięku podczas zajęć oraz możliwość odtwarzania plików PDF i prezentacji multimedialnych (np. Microsoft PowerPoint, LibreOffice, Adobe Reader).

Dostawca Usługi zapewnia Uczestnikom szczegółowe informacje i instrukcje dotyczące logowania się do platformy Microsoft Teams oraz korzystania z udostępnionych materiałów edukacyjnych w wersji elektronicznej.

Adres

ul. hm. Aleksandra Kamińskiego 21
90-229 Łódź
woj. łódzkie

Budynek własny uczelni z nowoczesnymi i wyposażonymi w multimedia salami edukacyjnymi. Budynek dostosowany dla osób z niepełnosprawnościami ruchowymi, słuchu oraz wzroku.

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi
- Laboratorium komputerowe

Kontakt



Joanna Gośławska

E-mail mba.administracja@uns.lodz.pl

Telefon (+48) 697 504 436