



Wschodnioeuropejska Akademia Nauk Stosowanych w Białymstoku

★★★★☆ 4,3 / 5

644 oceny

Master of Business Administration

Numer usługi 2025/11/14/12077/3146362

📍 Białystok / stacjonarna

📖 Studia podyplomowe

🕒 276 h

📅 07.03.2026 do 28.02.2027

12 500,00 PLN brutto

12 500,00 PLN netto

45,29 PLN brutto/h

45,29 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Zarządzanie przedsiębiorstwem
Identyfikatory projektów	Regionalny Fundusz Szkoleniowy II
Grupa docelowa usługi	Oferta jest skierowana do osób z wyższym wykształceniem, z co najmniej dwuletnim stażem pracy, zainteresowanych własnym rozwojem zawodowym, zajmujących lub aspirujących do zajmowania stanowisk kierowniczych na średnim i wyższym szczeblu zarządzania oraz w organach nadzorczych.
Minimalna liczba uczestników	10
Maksymalna liczba uczestników	40
Data zakończenia rekrutacji	28-02-2026
Forma prowadzenia usługi	stacjonarna
Liczba godzin usługi	276
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

Celem studiów jest dostarczenie słuchaczom istotnej dla skuteczności biznesowej nowoczesnej wiedzy umożliwiającej doskonalenie praktycznych umiejętności menedżerskich, w szczególności w zakresie analizy i identyfikowania problemów przedsiębiorstwa, formułowania koncepcji alternatyw strategicznych, dokonania ich oceny i wyboru, sprawnego podejmowania decyzji, umiejętności prowadzenia negocjacji oraz komunikowania się z innymi uczestnikami i otoczeniem.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
W toku studiów słuchacze: 1) uzyskują uporządkowaną wiedzę z zakresu zarządzania organizacją, kierowania zasobami ludzkimi, marketingu, finansów, niezbędną do rozumienia społecznych i ekonomicznych uwarunkowań działalności gospodarczej oraz podejmowania związanych z nią decyzji.	Uczestnik wsparcia będzie poddawany cyklicznym egzaminom. Warunkiem ukończenia studiów jest uzyskanie pozytywnych ocen ze wszystkich przedmiotów, przygotowanie i obrona pracy końcowej. Przed egzaminem końcowym uczestnik wypełnia test kompetencji celem weryfikacji poziomu wiedzy słuchacza studium.	Test teoretyczny
		Test teoretyczny
		Prezentacja
W toku studiów słuchacze: 2) kształtują umiejętności doboru i praktycznego zastosowania wiedzy w procesie strategicznego i operacyjnego zarządzania przedsiębiorstwem na średnim i wyższym szczeblu kierowniczym.	Uczestnik wsparcia będzie poddawany cyklicznym egzaminom. Warunkiem ukończenia studiów jest uzyskanie pozytywnych ocen ze wszystkich przedmiotów, przygotowanie i obrona pracy końcowej. Przed egzaminem końcowym uczestnik wypełnia test kompetencji celem weryfikacji poziomu wiedzy słuchacza studium.	Test teoretyczny
		Test teoretyczny
		Prezentacja
W toku studiów słuchacze: 3) rozwijają świadomość wymogów nowoczesnego przywództwa, potrzebę ciągłego rozwijania wiedzy i umiejętności menedżerskich oraz tworzenia pozytywnego klimatu organizacyjnego i otwartości wobec interesariuszy.	Uczestnik wsparcia będzie poddawany cyklicznym egzaminom. Warunkiem ukończenia studiów jest uzyskanie pozytywnych ocen ze wszystkich przedmiotów, przygotowanie i obrona pracy końcowej. Przed egzaminem końcowym uczestnik wypełnia test kompetencji celem weryfikacji poziomu wiedzy słuchacza studium.	Test teoretyczny
		Test teoretyczny
		Prezentacja

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

Program jest oparty na modułowym systemie nauczania, ukierunkowanym na praktyczne umiejętności sprawnego i efektywnego kierowania biznesem. Zajęcia mają charakter: wykładów, ćwiczeń, warsztatów, prac projektowych, gier symulacyjnych, studiów przypadków, pracy dyplomowej. Absolwenci MBA są wyposażeni w nowoczesne narzędzia analityczne i umiejętności praktyczne rozwiązywania problemów organizacyjnych.

I ZARZĄDZANIE ORGANIZACJAMI

1. Nowoczesne koncepcje i metody zarządzania
2. Zarządzanie strategiczne i strategię organizacji
3. Ryzyka i zarządzanie zmianą
4. Zarządzanie projektami
5. CSR i ESG

II UMIEJĘTNOŚCI MENEDŻERSKIE

1. Zarządzanie zasobami ludzkimi
2. Przywództwo i tworzenie zespołów
3. Skuteczny menedżer – praktyka stosowana
4. Coaching
5. Negocjacje biznesowe
6. FRIS

III MARKETING

1. Zarządzanie marketingowe i marketing międzynarodowy
2. Sprzedaż i budowanie relacji
3. Public relations
4. E-biznes i wykorzystanie AI w biznesie
5. Zarządzanie marką własną

IV FINANSE PRZEDSIĘBIORSTW

1. Zarządzanie finansami
2. Analiza finansowa
3. Rachunkowość zarządcza

V Wykłady gościnne

VI Seminarium końcowe – *Od teorii do praktyki*

Kadrę wykładowców stanowi grono specjalistów, posiadających rozległą wiedzę teoretyczną oraz umiejętności praktyczne. Zespół wykładowców prowadzących zajęcia w ramach studiów stanowią praktycy z kierunkowym doświadczeniem zawodowym oraz wykładowcy akademicki posiadający doświadczenie praktyczne. Program kształcenia został przygotowany przy współpracy z przedsiębiorcami. Daje to słuchaczom gwarancję udziału w zajęciach o najwyższym poziomie i stopniu aktualności przekazywanej wiedzy.

Zajęcia dydaktyczne: 1 godz. dydaktyczna trwa 45 min.

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 0

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

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	12 500,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	12 500,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	45,29 PLN
Koszt osobogodziny netto	45,29 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 7

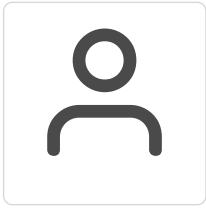


1 z 7

Anatoliusz Kopczuk

Zarządzanie finansami przedsiębiorstwa, analiza finansowa
Wykonawca lub współwykonawca badań, projektów i usług o charakterze doradczym dla około 80 przedsiębiorstw, organów założycielskich i banków (analizy finansowe, analizy strategiczne, wyceny wartości przedsiębiorstw, programy restrukturyzacyjne, biznes plany, studia wykonalności i analizy projektów inwestycyjnych). Przedstawiciel uczelni w pracach 3 klastrów oraz zespołów doradczych władz regionalnych i lokalnych. Wieloletnia aktywność w organizowaniu i prowadzeniu szkoleń w zakresie analizy finansowej, oceny projektów inwestycyjnych, wyceny wartości przedsiębiorstwa, controllingu, zarządzania finansami oraz organizacji i zarządzania dla kadry kierowniczej przedsiębiorstw. Zastępca przewodniczącego i członek rad nadzorczych (w tym - w spółce giełdowej), dyrektor sp. z o.o., dziekan, kanclerz, prorektor.
Wykonawca zleconych prac badawczych na rzecz organizacji gospodarczych i instytucji publicznych z zakresu rynku pracy, zarządzania i przedsiębiorczości.
Zastępca przewodniczącego i członek rad nadzorczych, dyrektor sp. z o.o., dziekan, kanclerz, prorektor.
Wykonawca lub współwykonawca badań, projektów i usług o charakterze doradczym dla około 80 przedsiębiorstw, organów założycielskich i banków (analizy finansowe, analizy strategiczne, wyceny

wartości przedsiębiorstw, programy restrukturyzacyjne, biznes plany, studia wykonalności i analizy projektów inwestycyjnych). Przez 6 lat członek rad nadzorczych (w tym – w spółce



2 z 7

Sylwester Pilipczuk

Dyrektor Izby Coachingu Oddział Podlaski, certyfikowany neuro coach, członek International Society for Emotional Intelligence, trener FRIS® oraz mediator, mentor, wykładowca MBA, ukończył studia doktoranckie w zakresie nauk ekonomicznych na Uniwersytecie w Białymstoku, praktyk marketingu, prezes firmy coachingowo-szkoleniowej Prometheus. Pracuje również w Dziale Dydaktyki, Nauki i Spraw Studenckich w Wyższej Szkole Finansów i Zarządzania. Absolwent Wydziału Ekonomii i Zarządzania oraz Wydziału Pedagogiki i Psychologii Uniwersytetu w Białymstoku. Posiada bogate doświadczenie w prowadzeniu szkoleń i warsztatów z zakresu: neurodydaktyki, inteligencji emocjonalnej, skutecznego budowania zespołów, sztuki wystąpień publicznych, profesjonalnej obsługi klienta, skutecznej promocji, rozwoju talentów i coachingu, efektywności uczenia się, gimnastyki umysłu i zwiększania potencjału mózgu, nawiązywania relacji biznesowych, zarządzaniu stresem, skutecznej komunikacji oraz rozwoju kompetencji liderkich.

Posiada wieloletnie doświadczenie w pracy na stanowiskach kierowniczych, ciągle inwestuje w siebie i rozwija swoje kompetencje, ostatnio poszerzył swoje edukacyjne portfolio o certyfikaty: mediatora w prawie cywilnym i handlowym, terapii skoncentrowanej na rozwiązaniach oraz trenera FRIS®.

Pomysłodawca i twórca pierwszej w Polsce Siłowni Umysłu, popularyzator wniosków płynących z badań nad mózgiem w odniesieniu do optymalizacji jego potencjału oraz zasad efektywnego uczenia się.



3 z 7

Adam Walicki

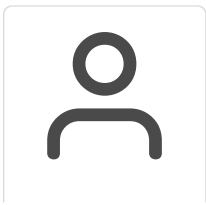
1. Zarządzanie Marketingowe
2. Marketing terytorialny
3. Public Relations
4. Programy lojalnościowe

Wieloletnia praktyka doradcza w zakresie zarządzania marketingowego, zarządzania wizerunkiem, PR i PR Inside w firmach różnych branż: handel hurtowy i detaliczny sprzętem telekomunikacyjnymi – telefony komórkowe i stacjonarne, budownictwo ogólne, budownictwo inżynieryjne, produkcja stolarki otworowej, hotele i restauracje, handel hurtowy i detaliczny AGD i RTV, handel i serwis samochodami, akcesoriami i oponami, handel hurtowy i detaliczny artykułami spożywczymi i przemysłowymi, usługi finansowe, produkcja i handel bielizną,

Długoterminowa współpraca z czołowymi firmami regionu, między: UNIBUD, RODEX, MTC, HAVO, PSS BIAŁYSTOK, HOTEL CRISTAL, TECHMOT, AIG, CLA, HAVO, GAIA, MAT, KINGA UNIBEP, MASSA, MARKO, AUTO IDEA – Mercedes Benz. Współpraca marketingowa z Podlaskim Klastrem Bielizny, Wschodnim Klastrem Budowlanym, Klastrem Instytucji Otoczenia Biznesu oraz kilkudziesięcioma firmami partnerskimi Fundacji Technotalenty.

Wyższe magisterskie – absolwent Wydziału Administracyjno - Ekonomicznego Fili Uniwersytetu Warszawskiego w Białymstoku. Uczestnik programów szkoleniowych realizowanych między innymi przez The Ohio State University i FG NSZZ Solidarność oraz specjalistycznych szkoleń trenerskich The Rutgers University of New Jersey i FRDL.

Wieloletnie doświadczenie w prowadzeniu zajęć na studiach podyplomowych i MBA oraz krótkich formach szkoleniowych. Długofalowa współpraca



4 z 7

Bogdan Rogaski

Zarządzanie, zarządzanie strategiczne, zarządzanie zmianą i restrukturyzacja.

Wieloletnie doświadczenie w zarządzaniu przedsiębiorstwem na najwyższych szczeblach

kierowniczych. Od 2013 r. prezes zarządu Barter S.A. w Białymstoku. Wykładowca akademicki w zakresie zarządzania strategicznego i zarządzania zmianą, promotor prac dyplomowych. Magister organizacji i zarządzania, magister nauk prawnych, doktor nauk ekonomicznych. Wykładowca akademicki i na studiach MBA.



5 z 7

Paweł Niemotko

Specjalista w zakresie marketingu. Wieloletni wykładowca akademicki. Certyfikowany trener biznesu z ponad 10 letnim doświadczeniem. Specjalizujący się w warsztatach z zakresu sprzedaży, obsługi klienta, komunikacji i budowania relacji. Przeprowadził ponad 4500 godzin szkoleniowych dla firm i instytucji z całego kraju. Doświadczenia praktyczne zdobywał prowadząc agencję reklamową. Posiada ponad 10-letnie doświadczenie w sprzedaży usług. Jako zewnętrzny konsultant opracował i wdrożył kilkanaście planów rozwoju.



6 z 7

Magdalena Siemieńczuk

Magdalena Siemieńczuk – dyrektor personalny, doświadczony HR manager, pasjonatka Zarządzania Zasobami Ludzkimi. Od 13 lat związana z branżą HR. Doświadczenie zdobywała jako prowadząca projekty dla klientów m.in. z branży: budowlanej, meblarskiej, produkcji, mediów, głównie z obszaru: rekrutacji, zarządzania kompetencjami, budowania programów rozwojowych, zarządzania systemami wynagrodzeń. Ostatnie lata jako in-house manager budujący strategiczną wartość HR w organizacjach, budujący przewagę konkurencyjną na rozwoju kapitału ludzkiego. Wiedzę zdobywała m.in. na Akademii Leona Koźmińskiego w Warszawie, oraz na licznych szkoleniach w obszarze miękkiego i twardego HR'u. Zainteresowana Employer Branding'iem – budowaniem wizerunku pracodawcy, candidate/employee experience, komunikacją, budowaniem zaangażowania pracowników, kulturą organizacyjną.



7 z 7

Dorota OSTROŻAŃSKA

Dorota OSTROŻAŃSKA - mentorka i certyfikowana trenerka biznesu specjalizująca się w tematyce efektywnej sprzedaży, zarządzania przez motywację i indywidualizację, przywództwa, coachingu i Komunikacji opartej na Empatii NVC®. Absolwentka UW, SGH i Uczelni Łazarskiego w Warszawie i finalistka wyróżniona w VI Edycji konkursu Polish National Sales Awards 2014 w kategorii Trener/Trenerka Sprzedaży. Prowadziła projekty dla branż: kosmetyka, motoryzacja, ubezpieczenia, dziecięca, spożywcza, chemiczna, alkoholowa, edukacyjna, uczelnie wyższe, wyższe sądy administracyjne i organizacje pozarządowe. Od 32 lat związana ze sprzedażą, szkoleniami i rozwojem. Doświadczenie w biznesie kolejno zdobywała jako właścicielka agencji reklamowej, menedżerka agencji BTL i agencji doskonalenia i promocji kadr, koordynatorka ds. promocji konsumenckich i organizacji eventów, menedżerka działu obsługi klienta. Przez ponad dwie dekady zarządzała zespołami sprzedażowymi, szkoleniowymi, mentorskimi i menedżerskimi, głównie rozproszonymi; obecnie z pasją wykonuje zawód trenerki i mentorki. Diagnostuje i rozwija osoby indywidualne i zespoły pod względem motywacji, kompetencji i odporności psychicznej w oparciu o RMP®, RSMP® i MTQPlus®.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Słuchacze otrzymują materiały do zajęć w formie elektronicznej lub papierowej.

Warunki uczestnictwa

Wykształcenie wyższe, co najmniej 2-letni staż pracy, złożenie wymaganych dokumentów rekrutacyjnych (kwestionariusz osobowy, kopia dyplomu ukończenia studiów wyższych, CV)

Opłaty:

- wpisowe: 500 zł
- opłata archiwizacyjna: 150 zł
- wydanie świadectwa: 60 zł
- wydanie dyplomu MBA w języku polskim: 40 zł
- wydanie dyplomu MBA w języku angielskim: 40 zł

Informacje dodatkowe

Studia MBA to światowy standard kształcenia osób mających ukończone studia wyższe i doświadczenie zawodowe. WANS (wcześniej WSFiZ) w Białymstoku prowadzi je od 2002 roku.

Zajęcia dydaktyczne odbywać się będą w formie weekendowych zjazdów stacjonarnych.

Harmonogram usługi będzie uzupełniany na bieżąco.

Każdy przedmiot kończy się wystawieniem oceny, w dużym stopniu w oparciu o aktywność podczas zajęć, samodzielną pracę słuchaczy poza zajęciami oraz pracę w grupie. Warunkiem ukończenia studiów jest uzyskanie pozytywnych ocen ze wszystkich przedmiotów, aktywny udział w seminarium końcowym oraz wniesienie niezbędnych opłat. Absolwenci otrzymują świadectwo ukończenia studiów podyplomowych MBA.

Wykładowcy prowadzą ewidencję udziału słuchaczy w zajęciach (lista obecności). Słuchacz powinien uczestniczyć w min. 80% godzin zajęć (frekwencja).

Walidacja zostanie przeprowadzona przez Dyrektor Centrum Kształcenia Podyplomowego WANS w Białymstoku.

Adres

ul. Ciepła 40
15-472 Białystok
woj. podlaskie

Wschodnioeuropejska Akademia Nauk Stosowanych w Białymstoku

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Wi-fi
- Laboratorium komputerowe
- bezpłatny parking, restauracja, biblioteka, pokoje gościnne

Kontakt



Marta Dawidziuk



E-mail ckp@wans.edu.pl

Telefon (+48) 85 6785 845