



Executive MBA Gdańsk XIV w języku polskim cz. I - Program rozwojowy

Numer usługi 2026/02/24/5456/3357682

14 452,50 PLN brutto
11 750,00 PLN netto
107,06 PLN brutto/h
87,04 PLN netto/h
284,58 PLN cena rynkowa ⓘ

Gdańska Fundacja
Kształcenia
Menedżerów

★★★★★ 4,7 / 5

89 ocen

📍 Gdańsk
🏢 Usługa szkoleniowa
📄 stacjonarna
🕒 135:00 h
📅 23.10.2026 do 28.02.2027

Informacje podstawowe

| | |
|--|---|
| Kategoria | Biznes / Zarządzanie przedsiębiorstwem |
| Grupa docelowa usługi | Kandydat powinien posiadać co najmniej trzy lata udokumentowanej praktyki zawodowej. W szczególnych przypadkach decyzję podejmuje komisja rekrutacyjna. |
| Minimalna liczba uczestników | 1 |
| Maksymalna liczba uczestników | 30 |
| Data zakończenia rekrutacji | 16-10-2026 |
| Forma prowadzenia usługi | stacjonarna |
| Liczba godzin usługi | 135 |
| Podstawa uzyskania wpisu do BUR | Certyfikat systemu zarządzania jakością wg. ISO 9001:2015 (PN-EN ISO 9001:2015) - w zakresie usług szkoleniowych |

Cel

Cel edukacyjny

Program MBA GFKM przygotowuje m.in. do skutecznej analizy problemów biznesowych, tworzenia wizji strategicznej, jak również wyciągania wniosków z działalności biznesowej.

Absolwent programu będzie posiadać umiejętność przyjęcia szerokiej perspektywy i holistycznego podejścia menedżerskiego, wynikającego z posiadania pogłębionej, specjalistycznej wiedzy z zakresu głównych obszarów zarządzania oraz rozumienia wzajemnego oddziaływania poszczególnych aspektów funkcjonowania organizacji.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

| Efekty uczenia się | Kryteria weryfikacji | Metoda walidacji |
|---|---|---|
| Posiada wizję rozwoju powierzonej organizacji w realizacji przyjętych celów | Rozumie złożoność i kompleksowość procesu decyzyjnego w organizacji | Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie |
| | Rozpoznaje siłę oddziaływania poszczególnych czynników decydujących o sukcesie w realizacji celów organizacji | Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie |
| Potrafi zarządzać zespołem | Odpowiednio do kompetencji deleguje zadania | Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie |
| | Skutecznie motywuje zespół do rozwoju | Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie |
| Rozumie, na czym polega wpływ osobowości na efektywność pracy | Potrafi zastosować wybrane modele motywacyjne | Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie |
| | Zna praktyczne techniki motywacyjne | Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie |

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

Celem głównym programu jest przygotowanie menedżerów do skutecznego działania w dynamicznym środowisku biznesowym w warunkach silnej konkurencji, także w środowisku międzynarodowym.

Program skierowany jest do osób, które posiadają co najmniej trzy lata udokumentowanej praktyki zawodowej na stanowisku menedżerskim, bądź bezpośrednio związanym z zarządzaniem. Dla lepszego przyswojenia wiedzy i umiejętności uczestnicy Programu Executive MBA GFKM będą mieli do dyspozycji platformę szkoleniową, na której prowadzący będą zamieszczać materiały edukacyjne. 135 godzin zegarowych Programu Executive MBA GFKM prowadzonych będzie przy wykorzystaniu metodologii ABL (Activity Based Learning – warsztatu partycypacyjnego), a oprócz tego w ramach kultywowania praktycznego aspektu Programu w trakcie zajęć następuje podział na grupy (maksymalnie 5 osobowe), w których uczestnicy rozwiązują realne case study, uczestniczą w zintegrowanej symulacji biznesowej, jak również mają możliwość wizytacji w firmach. Dodatkową możliwością jest opcja wyjazdu na sesję zajęciową na uczelni zagranicznej.

PROGRAM:

SEMESTR I

- 1 Zachowania w organizacji
- 2 Digital Marketing
- 3 Skuteczne kierowanie zespołem
- 4 Sztuka prezentacji i prowadzenie spotkań
- 5 Strategia w organizacji

Harmonogram

Liczba pozycji harmonogramu: 16

| Przedmiot / temat | Prowadzący | Data realizacji zajęć | Godzina rozpoczęcia | Godzina zakończenia | Liczba godzin |
|---|-----------------|-----------------------|---------------------|---------------------|---------------|
| 1 z 16 Zachowania w organizacji | Adam Ubertowski | 23-10-2026 | 07:30 | 16:30 | 09:00 |
| 2 z 16 Zachowania w organizacji | Adam Ubertowski | 24-10-2026 | 07:30 | 16:30 | 09:00 |
| 3 z 16 Zachowania w organizacji | Adam Ubertowski | 25-10-2026 | 07:30 | 16:30 | 09:00 |
| 4 z 16 Digital Marketing | Andrzej Żurawik | 14-11-2026 | 07:30 | 16:30 | 09:00 |
| 5 z 16 Digital Marketing | Andrzej Żurawik | 15-11-2026 | 07:30 | 16:30 | 09:00 |
| 6 z 16 Digital Marketing | Andrzej Żurawik | 20-11-2026 | 07:30 | 16:30 | 09:00 |
| 7 z 16 Skuteczne kierowanie zespołem | Tomasz Owczarek | 18-12-2026 | 07:30 | 16:30 | 09:00 |

| Przedmiot / temat | Prowadzący | Data realizacji zajęć | Godzina rozpoczęcia | Godzina zakończenia | Liczba godzin |
|--|------------------|-----------------------|---------------------|---------------------|---------------|
| 8 z 16 Skuteczne kierowanie zespołem | Tomasz Owczarek | 19-12-2026 | 07:30 | 16:30 | 09:00 |
| 9 z 16 Skuteczne kierowanie zespołem | Tomasz Owczarek | 20-12-2026 | 07:30 | 16:30 | 09:00 |
| 10 z 16 Sztuka prezentacji i prowadzenie spotkań | Tomasz Owczarek | 15-01-2027 | 07:30 | 16:30 | 09:00 |
| 11 z 16 Sztuka prezentacji i prowadzenie spotkań | Tomasz Owczarek | 16-01-2027 | 07:30 | 16:30 | 09:00 |
| 12 z 16 Sztuka prezentacji i prowadzenie spotkań | Tomasz Owczarek | 17-01-2027 | 07:30 | 16:30 | 09:00 |
| 13 z 16 Strategia w organizacji | Wojciech Parteka | 12-02-2027 | 07:30 | 16:30 | 09:00 |
| 14 z 16 Strategia w organizacji | Wojciech Parteka | 13-02-2027 | 07:30 | 16:30 | 09:00 |
| 15 z 16 Strategia w organizacji | Wojciech Parteka | 14-02-2027 | 07:30 | 16:10 | 08:40 |
| 16 z 16 Test walidacyjny (z wynikiem automatycznym) | Wojciech Parteka | 14-02-2027 | 16:10 | 16:30 | 00:20 |

Cennik

Cennik

| Rodzaj ceny | Cena |
|---|---------------|
| Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto | 14 452,50 PLN |
| Koszt przypadający na 1 uczestnika netto | 11 750,00 PLN |

Koszt osobogodziny brutto

107,06 PLN

Koszt osobogodziny netto

87,04 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 6



1 z 6

Adam Ubertowski

Adam Ubertowski to absolwent Socjologii UJ, Psychologii UG i Filozofii UMK, który obronił doktorat na Wydziale Ekonomicznym UG. Ukończył studia podyplomowe z zarządzania pod patronatem Central Connecticut State University oraz studia z doradztwa inwestycyjnego na Uniwersytecie Ekonomicznym w Poznaniu. Jest licencjonowanym Coach ICC, Master inNudging (Kopenhaga).

Ekspert i komentator telewizyjnych programów informacyjnych w zakresie tematów gospodarczo-ekonomicznych. Publicysta oraz autor książek biznesowych, w tym „Psychologii Biznesu” oraz pozycji „Ja.com” – z obszaru budowania marki osobistej.

Przez ponad dekadę był Dyrektorem Programowym MBA GFKM, aktualnie jest wykładowcą studiów podyplomowych Masters of Business Administration. Brał udział w projektach doradczo-szkoleniowych dla kilkuset czołowych firm obecnych na polskim rynku.



2 z 6

Krystyna Połubińska

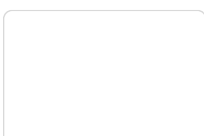
Specjalizuje się w szkoleniach dedykowanych kadrze kierowniczej wszystkich szczebli w obszarze zarządzania strategicznego oraz doskonalenia umiejętności menedżerskich w oparciu o symulacyjne gry decyzyjne.

Jako Dyrektor Zarządzający w firmie Sircom sp. z o.o. zajmowała się budowaniem jej wizerunku oraz wprowadzaniem nowych produktów na rynek. Jako pełnomocnik Rektora Olsztyńskiej Wyższej Szkoły odpowiadała za jej rozwój oraz promocję. Jako lider zrealizowała 22 projekty w ramach EFS. Jako Trener szkoliła pracowników wszystkich szczebli. Inicjatorka i właścicielka firmy Multi Pol Agencja Public Relations. Jej kariera zawodowa obejmuje również prace przy wdrożeniach dużych projektów m.in. w firmie Budimex Olsztyn oraz Pax Serwis w Koninie.

Jest magistrem ekonomii. Absolwentka Politechniki Szczecińskiej. Ukończyła seminarium z zakresu zarządzania, marketingu oraz technik szkoleniowych w Delta College w Middelburgu w Holandii. Ukończyła szkolenia instruktorskie z zakresu wykorzystania symulacyjnych gier decyzyjnych organizowane przez Duński Instytut Techniczny. Uzyskała licencję – Marketplace Trainer Certificate. Ukończyła również studia podyplomowe z Informatyki.

Doświadczenie zawodowe zdobyła pracując m.in.:

Polskie Linie Lotnicze LOT, Bank BGŻ, PKP Cargo, PKO BP, Poczta Polska S.A., Bumar Amunicja, Energa, International Paper Polska.



3 z 6

Wojciech Parteka



Specjalizuje się w szkoleniach dedykowanych kadrcie kierowniczej średniego i wyższego szczebla – w zagadnieniach związanych z przywództwem. Jest certyfikowanym Trenerem Leadership Pipeline Institute oraz facylitatorem Runów Biznesu.

Posiada prawie 20-letnie doświadczenie zawodowe na stanowiskach kierowniczych min. w bankach z kapitałem polskim jak i zagranicznym. Był również Członkiem Zarządu. Uczestniczył w realizacji wielu projektów strategicznych.

Posiada tytuł magistra ekonomii. Jest certyfikowanym Trenerem Leadership Pipeline. Uczestniczył w wielu kursach i warsztatach min. w 2016 roku ukończył kurs The Science of Everyday Thinking, The University of Queensland oraz Inclusive Leadership Training: Becoming a Successful Leader and Get Beyond Work-Life Balance – CATALYST.

Doświadczenie zawodowe zdobył pracując m.in. dla firm:

Bank Millennium, Izostal SA, Straż Miejska w Gdańsku, Energa-Obrót S.A., Koleje Mazowieckie, OLPP SA, Grupa PKP, Energa- Operator S.A., ARiMR, FLSmidth MAAG Gear Sp. z o.o.



4 z 6

Andrzej Żurawik

Specjalizuje się w komunikacji marketingowej w Internecie. Jest przedsiębiorcą. Od 11 lat jego firma marketingowa prowadzi komunikację dla wielu znaczących marek oraz biznes usługowy w branży motoryzacyjnej. Silne podstawy teoretyczne łączy zatem z wieloletnim doświadczeniem praktycznym.

Marketing odziedziczył w genach ponieważ wywodzi się z rodziny Profesorów tej specjalizacji. Jest Absolwentem Wydziału Zarządzania Uniwersytetu Gdańskiego, specjalności marketing oraz studiów menedżerskich Executive Master of Business Administration Gdańskiej Fundacji Kształcenia Menedżerów.

Pracował dla takich firm jak VECTRA, AXN, TLC, GALEON, MEYN, LPP i wiele innych dzięki czemu zyskał szerokie doświadczenie w takich branżach jak telekomunikacja, tv, dobra luksusowe, produkcja i usługi. Dzięki temu do dzisiaj świadczy wysokiej jakości usługi marketingowe dla swoich Klientów oraz szkoli i pozyskuje ich kadry mające za zadanie zarządzać lub operacyjnie zajmować się obszarami marketingu w swoich firmach.



5 z 6

Tomasz Owczarek

Specjalizuje się w szkoleniach z przywództwa, zarządzania zespołem, motywowania, coachingu, prezentacji, inspiracyjnych wystąpień. Wspiera menedżerów, w formie treningów grupowych i indywidualnych, w obszarze tzw. osobistej efektywności.

Doświadczenie zawodowe zdobył pracując m.in. dla firm:

Grupa Żywiec, Bank PKO S.A, Bank PKO BP, Bank BPH, Hestia, Raiffeisen Polbank S.A., Marcopol, Asseco, T-Mobile, Plus, Grupa ENERGA i Grupa LOTOS.

Z wykształcenia magister psychologii, certyfikowany coach ICC, ukończył czteroletni kurs terapii poznawczo-behawioralnej, kurs terapii skoncentrowanej na rozwiązaniach oraz wiele kursów z zakresu rozwoju.

Jako konsultant, trener i coach realizował projekty w kilkunastu branżach, współpracując z ponad setką organizacji. Współrealizował konferencje i wydarzenia rozwojowe dla największych Polskich firm, występując również jako keynote speaker. Realizował filmy instruktażowe i rozwojowe z zakresu prezentacji i wizerunku.

6 z 6



Tomasz Sowiński

Specjalizuje się w zarządzaniu finansami przedsiębiorstw, wykorzystaniu narzędzi ochrony przed ryzykiem finansowym oraz ocenie projektów inwestycyjnych i źródeł finansowania. Prowadzi również szkolenia z zakresu ekonomicznego zarządzania przedsiębiorstwami oraz prowadzenia działalności gospodarczej.

Jako Prezes Zarządu firmy Synergia 99 Sp. z o.o. odpowiadał za całokształt funkcjonowania przedsiębiorstwa. Jako lider realizował projekty w ramach restrukturyzacji i reorganizacji Stoczni Gdynia SA. Jako praktyk zarządzania i trener szkolił pracowników wszystkich szczebli zarządczych w wielu firmach polskich oraz dużych holdingach międzynarodowych. Inicjator i współwłaściciel firm EG Project Sp. z o.o.

Jest magistrem ekonomii oraz absolwentem Instytutu Handlu Zagranicznego Uniwersytetu Gdańskiego w specjalizacji Finanse Międzynarodowe.

Doświadczenie zawodowe zdobył pracując m.in.:
w PKO Bank Polski, Grupa Kapitałowa Stocznia Gdynia S.A., spółka ochrony Euro-Guard Sp. z o.o.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Materiały z zajęć zostaną dostarczone uczestnikom podczas zajęć w formie dokumentów elektronicznych. W przypadku zajęć stacjonarnych uczestnicy będą mieli dostęp do papierowych wersji materiałów wykorzystywanych do ćwiczeń. Wszystkie materiały będą dostępne w formie dokumentów elektronicznych umieszczanych na platformie.

Warunki uczestnictwa

- Ukończone studia wyższe
- Minimalne doświadczenie zawodowe: 3 lata
- Pozytywny wynik rozmowy kwalifikacyjnej

Adres

al. Grunwaldzka 472
80-309 Gdańsk
woj. pomorskie

al. Grunwaldzka 472
80-309 Gdańsk
woj. pomorskie

Kontakt



Halina Frątczak

E-mail h.fratczak@gfkm.pl

Telefon (+48) 600 095 672