



Executive MBA Warszawa II w języku polskim cz. I - Program rozwojowy

Numer usługi 2026/02/24/5456/3358146

14 452,50 PLN brutto
11 750,00 PLN netto
107,06 PLN brutto/h
87,04 PLN netto/h
213,44 PLN cena rynkowa ⓘ

Gdańska Fundacja

Kształcenia

Menedżerów

★★★★★ 4,7 / 5

89 ocen

📍 Warszawa / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 135 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
Umie sformułować kluczowe elementy strategii marketingowej (segmentacja, rynek docelowy, po oraz planu marketingowego)	Potrafi dokonać segmentacji wybranego przez siebie rynku	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	Tworzy przykładowy plan marketingowy	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Tworzy środowisko innowacji w zespole	Zna wybrane techniki pracy kreatywnej i projektowej	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	Rozumie proces zmiany i promocji zmiany	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	Określa gdzie i jakie parametry należy mierzyć aby ocenić współpracę pomiędzy procesami.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	Potrafi zmierzyć niezawodność procesów i wskazać sposoby jej zwiększenia.	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 Zarządzanie zasobami ludzkimi
- 2 Innowacyjny lider - innowacyjny zespół
- 3 Zarządzanie procesami i jakością
- 4 Zarządzanie marketingiem
- 5 Prawne aspekty działalności gospodarczej

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 16

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 16 Zarządzanie zasobami ludzkimi	Adam Ubertowski	23-10-2026	09:00	18:00	09:00
2 z 16 Zarządzanie zasobami ludzkimi	Adam Ubertowski	24-10-2026	09:00	18:00	09:00
3 z 16 Zarządzanie zasobami ludzkimi	Adam Ubertowski	25-10-2026	09:00	18:00	09:00
4 z 16 Innowacyjny lider - innowacyjny zespół	Tomasz Owczarek	13-11-2026	09:00	18:00	09:00
5 z 16 Innowacyjny lider - innowacyjny zespół	Tomasz Owczarek	14-11-2026	09:00	18:00	09:00

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
6 z 16 Innowacyjny lider - innowacyjny zespół	Tomasz Owczarek	15-11-2026	09:00	18:00	09:00
7 z 16 Zarządzanie procesami i jakością	Wiktor Małaszek	18-12-2026	09:00	18:00	09:00
8 z 16 Zarządzanie procesami i jakością	Wiktor Małaszek	19-12-2026	09:00	18:00	09:00
9 z 16 Zarządzanie procesami i jakością	Wiktor Małaszek	20-12-2026	09:00	18:00	09:00
10 z 16 Zarządzanie marketingiem	Marcin Sowiński	15-01-2027	09:00	18:00	09:00
11 z 16 Zarządzanie marketingiem	Marcin Sowiński	16-01-2027	09:00	18:00	09:00
12 z 16 Zarządzanie marketingiem	Marcin Sowiński	17-01-2027	09:00	18:00	09:00
13 z 16 Prawne aspekty działalności gospodarczej	Wojciech Szabunio	12-02-2027	09:00	18:00	09:00
14 z 16 Prawne aspekty działalności gospodarczej	Wojciech Szabunio	13-02-2027	09:00	18:00	09:00
15 z 16 Prawne aspekty działalności gospodarczej	Wojciech Szabunio	14-02-2027	09:00	17:40	08:40
16 z 16 Test walidacyjny (z wynikiem automatycznym)	Wojciech Szabunio	14-02-2027	17:40	18:00	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

Tomasz Owczarek

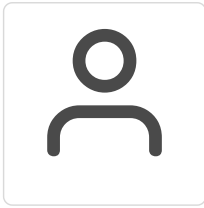
Specjalizuje się w szkoleniach z przywództwa, zarządzania zespołem, motywowania, coachingu, prezentacji, inspiracyjnych wystąpień. Wspiera menedżerów, w formie treningów grupowych i indywidualnych, w obszarze tzw. osobistej efektywności.

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.

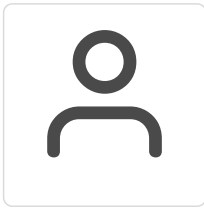


3 z 6

Wiktor Małaszek

Prowadzi aktywną działalność szkoleniową i doradczą z wielu obszarów logistyki i produkcji – przeszkolił kilka tysięcy uczestników. Specjalizuje się nie tylko w szkoleniach, ale przede wszystkim w łączeniu teorii z praktyką w działaniach doradczych. Cechą wyróżniającą go na tle innych doradców jest fakt, że chętnie podejmuje tematy zgłaszane przez uczestników szkolenia i odnosi się do zgłaszanych rzeczywistych zagadnień.

Jest praktykiem z ponad dziesięcioletnim doświadczeniem na stanowiskach menedżerskich w zakładach przemysłowych i handlowych. Swoją ogromną wiedzę logistyczną potrafi przenieść na rzeczywiste, racjonalne rozwiązania. Swoje doświadczenie i warsztat praktycznych rozwiązań wykorzystuje w czasie projektów doradczych w firmach różnych branż, gdzie z powodzeniem wykazuje skuteczność i efekt synergii rozwiązań z obszarów logistyki i LEAN. Jest autorem i współautorem wielu projektów logistycznych z zakresu magazynowania i zarządzania zapasami, a także projektów dotyczących logistyki produkcji (w tym prac optymalizacyjnych przy produkcji wielkoseryjnej).



4 z 6

Marcin Sowiński

Marcin Sowiński specjalizuje się w szkoleniach dotyczących zarządzania marketingowego zarówno w sektorze B2C jak i B2B – zajęcia stara się prowadzić wraz z zaproszonymi gośćmi „z branży”, umiejętnie łącząc teorię z ujęciem praktycznym i zrealizowanymi case-studies, aby uczestnicy mogli lepiej przyswoić wiedzę.

Zajmuje stanowisko CEO oraz Dyrektora ds. Mediów w prowadzonej przez siebie z powodzeniem, od prawie 30 lat, agencji reklamowej Mediafocus z siedzibą w Gdańsku, która ma na swoim koncie niezliczone rozwiązania i aktywności dla wielu Klientów, zarówno w kraju jak i za granicą, koncentrujące się na ich kreatywności, skuteczności oraz efektywności kosztowej.

Z wykształcenia jest ekonomistą. Ukończył Transport Morski na Uniwersytecie Gdańskim, jednak już podczas studiów rozpoczął pracę w wymarzonej branży; był jednym z pierwszych pracowników jednej z pierwszych profesjonalnych agencji reklamowych na Pomorzu (Faust), z której przeszedł do Gazety Wyborczej a następnie do spółek RRM oraz Eurozet zajmujących się sprzedażą czasu reklamowego w Radiu Zet oraz innych mediach, piastując przez kilka lat stanowisko Dyrektora Regionu Północnego.



5 z 6

Wojciech Szabunio

Specjalizuje się w prawie kontraktów, prawie spółek, przejęciach i przekształceniach przedsiębiorstw. Prowadzi również zajęcia z zakresu prawa pracy, handlu elektronicznego oraz ochrony danych osobowych.

Współtworzy Kancelarię Szabunio, Ziarkowski i Partnerzy Adwokaci i Radcowie Prawni. Wcześniej był partnerem w kancelarii radców prawnych Grzechowiak, Jaś, Szabunio w Gdańsku. Współpracował z oddziałem firmy Ernst & Young. Od ponad 20 lat prowadzi indywidualną Kancelarię Radcy Prawnego w Gdyni. Zajmuje się doradztwem prawnym, przygotowaniem i opiniowaniem umów, wspiera klientów w postępowaniach związanych z tworzeniem, łączeniem i przekształcaniem

spółek. Współpracuje z największymi firmami zarówno polskimi jak międzynarodowymi.

Ukończył studia prawnicze na Wydziale Prawa i Administracji Uniwersytetu Gdańskiego, następnie odbył aplikację sędziowską zakończoną egzaminem sędziowskim. PO zdany egzaminie wpisany na listę radców prawnych Okręgowej Izby Radców Prawnych w Gdańsku.



6 z 6

Rafał Ziarkowski

Specjalizuje się w prawie kontraktów, prawie spółek, przejęciach i przekształceniach przedsiębiorstw. Prowadzi również zajęcia z zakresu prawa pracy, handlu elektronicznego oraz ochrony danych osobowych.

Współtworzy Kancelarię Szabunio, Ziarkowski i Partnerzy Adwokaci i Radcowie Prawni. Wcześniej był partnerem w kancelarii radców prawnych Grzechowiak, Jaś, Szabunio w Gdańsku. Współpracował z oddziałem firmy Ernst & Young. Od ponad 20 lat prowadzi indywidualną Kancelarię Radcy Prawnego w Gdyni. Zajmuje się doradztwem prawnym, przygotowaniem i opiniowaniem umów, wspiera klientów w postępowaniach związanych z tworzeniem, łączeniem i przekształcaniem spółek. Współpracuje z największymi firmami zarówno polskimi jak międzynarodowymi.

Ukończył studia prawnicze na Wydziale Prawa i Administracji Uniwersytetu Gdańskiego, następnie odbył aplikację sędziowską zakończoną egzaminem sędziowskim. PO zdany egzaminie wpisany na listę radców prawnych Okręgowej Izby Radców Prawnych w Gdańsku.

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

ul. Thomasa Edisona 2
04-510 Warszawa
woj. mazowieckie

ul. Thomasa Edisona 2
04-510 Warszawa
woj. mazowieckie

Kontakt



Halina Frątczak

E-mail h.fratczak@gfkm.pl

Telefon (+48) 600 095 672