

Akademia menedżera

STUDIA PODYPLOMOWE

Sposób realizacji: Hybrydowe

Obszar studiów: Kompetencje menedżerskie / Rozwój osobisty • Marketing i sprzedaż • Psychologia

Cechy: Od października • Polski

Miasto: Bydgoszcz

To kierunek dla osób, które::

- chcą poznać zaawansowane psychologiczne narzędzia z obszaru sprzedaży
- są handlowcami i doradcami klienta
- pracują na stanowiskach menedżerów zespołów sprzedażowych
- są właścicielami firm
- pracują w obsłudze klienta
- zajmują się marketingiem i są specjalistami ds. relacji z klientem
- wszystkich, którzy chcą rozwinąć kompetencje komunikacyjne w sprzedaży



1

Partner kierunku:

- master value people

Microsoft 365

Nasi uczestnicy otrzymują darmową licencję A1, która obejmuje popularne aplikacje, takie jak Outlook, Teams, Word, PowerPoint, Excel, OneNote, SharePoint, Sway i Forms.

Kadra złożona z praktyków

Zajęcia prowadzą eksperci i pasjonaci swojej dziedziny, którzy mają realne doświadczenie.

Praktyczny charakter studiów:

- na zajęciach dominują warsztaty, ćwiczenia i case studies,
- prace projektowe przygotowywane są zespołowo.

92%

Uczestników poleca studia podyplomowe

Źródło: „Badanie satysfakcji ze studiów 2025”.

91%

Pracodawców ocenia bardzo dobrze lub dobrze współpracę z naszymi uniwersytetami

Źródło: "Badanie opinii pracodawców, 2024".

Networking i rozwój kompetencji

Studia rozwijają kompetencje niezależnie od doświadczenia. Dzięki interaktywnym zajęciom i wymianie doświadczeń z innymi zyskasz wiedzę, umiejętności i cenne kontakty.

Program studiów

9

Liczba miesięcy nauki

160

Liczba godzin zajęć

10

Liczba zjazdów

2

Liczba semestrów

Akademia menedżera (158 godz.)

- Postawa proaktywna lidera i zespołu (12 godz.)
- Inteligencja emocjonalna w zarządzaniu (4 godz.)
- Diagnoza kompetencji w oparciu o test Master Person Analysis (4 godz.)
- Sztuka wystąpień publicznych (12 godz.)
- Typy psychologiczne – kto jest kim w zespole (8 godz.)
- Nagradzanie i karanie pracowników (8 godz.)
- Rekrutacja oparta na kluczowych kompetencjach (16 godz.)
- Warsztatowe metody rozwoju kompetencji zespołu (16 godz.)
- Błyskawiczne motywowanie pracowników (8 godz.)
- Coachingowy model zarządzania – menedżer jako coach (8 godz.)
- Negocjacje menedżerskie (16 godz.)
- Zarządzanie stresem i emocjami (8 godz.)



- Przeciwdziałanie wypaleniu zawodowemu (8 godz.)
- PR marki osobistej menedżera (16 godz.)
- Seminarium dyplomowe (14 godz.)

Forma zaliczenia (2 godz.)

- Projekt (1 godz.)
- Obrona projektu (1 godz.)

Partnerzy

master™
value people™

Warunki przyjęcia

Aby zostać uczestnikiem studiów podyplomowych na Uniwersytecie WSB Merito, należy:

- mieć ukończone studia licencjackie, inżynierskie lub magisterskie,
- złożyć komplet dokumentów i spełnić wymogi rekrutacyjne,
- o przyjęciu decyduje kolejność zgłoszeń.

[Dowiedz się więcej](#)

Możliwości dofinansowania

- **Pierwsi zyskują najwięcej!** Im szybciej się zapiszesz, z tym większej zniżki skorzystasz.
- Oferujemy specjalne, **większe zniżki dla naszych absolwentów.**
- Możesz skorzystać z dofinansowania z **Bazy Usług Rozwojowych.**
- Funkcjonuje u nas **Program Poleceń.**
- Pracodawca może dofinansować Ci studia, otrzymując dodatkową zniżkę w ramach **Programu Firma.**
- Warto sprawdzić możliwości dofinansowania z **KFS.**

[Dowiedz się więcej](#)

Czego się nauczysz?

- Zdobędziesz **pewność siebie w prowadzeniu negocjacji** i trudnych rozmów.
- **Nauczysz się występować publicznie** i jasno komunikować swoje decyzje.
- **Poznasz typy osobowości** i dowiesz się, jak z nimi efektywnie współpracować.
- Dowiesz się, jak błyskawicznie **motywować zespół i przeciwdziałać wypaleniu.**
- **Zbudujesz spójny wizerunek lidera** i zadbasz o swój personal branding.



- Wejdiesz w rolę lidera-coacha, który wspiera i rozwija potencjał innych.

Ceny

Dla Kandydatów

1 rok

1 rata **6860 zł** ~~7740 zł~~ (1 x 6860 zł)
Najniższa cena z ostatnich 30 dni: 6800zł

2 raty **3430 zł** ~~3870 zł~~ (2 x 3430 zł)
Najniższa cena z ostatnich 30 dni: 3400zł

10 rat **686 zł** ~~774 zł~~ (10 x 686 zł)
Najniższa cena z ostatnich 30 dni: 680zł

12 rat **571 zł** ~~645 zł~~ (12 x 571 zł)
Najniższa cena z ostatnich 30 dni: 566zł

Dla naszych absolwentów

1 rok

1 rata **6460 zł** ~~7740 zł~~ (1 x 6460 zł)
Najniższa cena z ostatnich 30 dni: 6400zł

2 raty **3230 zł** ~~3870 zł~~ (2 x 3230 zł)
Najniższa cena z ostatnich 30 dni: 3200zł

10 rat **646 zł** ~~774 zł~~ (10 x 646 zł)
Najniższa cena z ostatnich 30 dni: 640zł

12 rat **538 zł** ~~645 zł~~ (12 x 538 zł)
Najniższa cena z ostatnich 30 dni: 533zł

W oparciu o art. 80 ust. 3 ustawy z dnia 20 lipca 2018 r. Prawo o szkolnictwie wyższym i nauce uczelnia raz w roku akademickim zwiększa wysokość czesnego określonego w § 3 ust. 1 Umowy o wskaźnik równy wskaźnikowi wzrostu cen towarów i usług konsumpcyjnych za rok kalendarzowy poprzedzający rok, w którym dokonuje się waloryzacji, ogłoszony przez Prezesa Głównego Urzędu Statystycznego, łącznie nie więcej niż o 30 % do czasu ukończenia studiów określonych w Umowie.

Wykładowcy

mgr Tomasz Gordon, Opiekun kierunku

- Jeden z najbardziej rozpoznawalnych i cenionych ekspertów w dziedzinie rozwoju kompetencji menedżerskich w Polsce.
- Jego wiedza i metody są synonimem skuteczności, potwierdzonej współpracą z gigantami rynku, takimi jak DHL, Samsung, Huawei czy PZU.
- Jest twórcą autorskiej, innowacyjnej „Akademii Menedżera” na renomowanych uczelniach wyższych. Jego eksperckie opinie gościły na łamach „Forbesa”, „Rzeczpospolitej” czy „Personelu i Zarządzania”.



- Jego bestsellerowe książki: „Nowa psychologia zarządzania” (2020) i „12 nawyków szefa doskonałego” (2025) zdobyły ogromne uznanie czytelników, stając się niezbędnikiem każdego szefa.

mgr Paweł Kowalewski

- Negocjator, mediator, mentor, trener biznesowy doświadczony manager, CEO, Członek Zarządu spółek giełdowych, konsultant Thinkking.
- Autor książki "Profesjonalne negocjacje - psychologia rozmów nie tylko biznesowych oraz Negocjacje w praktyce - jak osiągać cele w biznesie i życiu prywatnym".
- Prowadzi szkolenia i warsztaty dla największych firm w Europie, ale też dla agend rządowych i spółek SP. Ponad 3000 przeszkolonych managerów, ponad 200 klientów.