UNIWERSYTET WSB MERITO CHORZÓW KATOWICE
wcześniej Wyższa Szkoła Bankowa

Master of Business Administration

PROGRAM MBA

Program studiów

3	441	20
Liczba semestrów	Liczba semestrów	Liczba modułów

I. Podstawowa wiedza menedżerska

Ekonomia dla menedżerów (24h)
Cz. I Społeczno-polityczne uwarunkowania współczesnej ekonomii
Celem modułu jest:

- Zapoznanie słuchaczy z różnorodnymi kontekstami historycznymi, społecznymi i politycznym rozwoju gospodarki
- Umożliwienie autorefleksji na bazie własnych doświadczeń i posiadanej wiedzy
- Systematyzacja pojęć i własnej wiedzy o społeczno-politycznych uwarunkowaniach ekonomii
- Przygotowanie do skutecznej realizacji dalszej części modułu poprzez analizę szerokiego kontekstu współczesnej gospodarki i jej rozwoju na przestrzeni dziejów

Cz. II
Celem modułu jest omówienie wyników badań ekonomicznych, które są użyteczne przy podejmowaniu decyzji przez menedżerów. Zamiast skupiania się na klasycznych teoriach makroekonomicznych, akcent będzie położony na wnioski bazujące na ekonomii behawioralnej, ekonomii wartości oraz na zarządzaniu zasobami niematerialnymi.

Finanse dla menedżerów (24h)
Treści dydaktyczne modułu finanse dla menedżerów stanowią praktyczne podejścia do kształtowania wiedzy oraz umiejętności dla osób chcących uzyskać wysoki poziom kompetencji menedżerskich. Program modułu zawiera zagadnienia i problemy towarzyszące współczesnym trendom i zjawiskom zachodzącym w sferze finansów menedżerskich. Celem głównym modułu jest nabycie jak i pogłębianie wiedzy oraz kształtowanie umiejętności wymaganych od menedżera w odniesieniu do różnych obszarów decyzji finansowych przedsiębiorstwa. Uczestnicy poznają uwarunkowania podejmowania decyzji w obszarze ryzyka operacyjnego, finansowego i płynnościowego jak i sposoby analizy oraz oceny efektów podejmowanych działań. Zdobyta wiedza teoretyczna jak i praktyczna w obszarze zarządzania finansami przedsiębiorstw oraz nabyte umiejętności podejmowania trafnych decyzji menedżerskich w wyniku analizy wybranych narzędzi i mierników wzmocni proces realizacji celów strategicznych przedsiębiorstw.

Prawo w biznesie (24h)
Głównym celem modułu jest przedstawienie zagadnień prawnych użytecznych w pracy menedżera i związanych bezpośrednio z prowadzeniem działalności gospodarczej ze szczególnym zwróceniem uwagi na aspekty praktyczne oraz skutki prawne decyzji menedżerskich.
Uczestnicy po ukończeniu modułu będą potrafili analizować w jaki sposób prawo wpływa na decyzje zarządcze podejmowane w firmach, a także wykorzystywać wiedzę z zakresu prawa gospodarczego w prowadzeniu działalności i zarządzaniu przedsiębiorstwem z uwzględnieniem międzynarodowych aspektów jego działalności.

Marketing XXI wieku (16h)
Głównym celem modułu jest przekazanie wiedzy z zakresu marketingu w ujęciu menedżerskim, która pozwoli na wdrożenie i rozwój orientacji marketingowej w firmie oraz analizę i kontrolę aktualnie

Dane zamieszczone w niniejszej karcie kierunku mają charakter wyłącznie informacyjny. Dane te nie stanowią oferty zawarcia umowy w rozumieniu art. 66 i nast. kodeksu cywilnego. Zgodnie z art. 160 ust. 3 ustawy z dnia 27 lipca 2005 roku Prawo o szkolnictwie wyższym, umowa między Uniwersytetem WSB Merito w Chorzowie, studentem zawierana jest w formie pisemnej.

realizowanych działań. Uczestnicy poznają najnowsze trendy w zakresie budowania strategii marketingowej i budowania wyróżników rynkowych, zarządzania marką, komunikacji marketingowej i budowania relacji z klientami i otoczeniem biznesowym.

Strategiczny HR (24h)
Człowiek, jego kompetencje oraz motywacja do działania to klucz do sukcesu nowoczesnego i dobrze zarządzanego przedsiębiorstwa. Uczestnicy w trakcie zajęć wzbogacą swoją wiedzę z zakresu zarządzania zasobami ludzkimi i ocenią jego wpływ na wydajność i efektywność firmy. Omówione zostaną obszary takie jak: planowanie, rekrutacja i selekcja pracowników, wynagradzanie, motywowanie i ocenianie, szkolenie i rozwój kadry oraz model organizacji uczącej się, a także wielokulturowość w kontekście organizacji międzynarodowych.

II. Zarządzanie

Zarządzanie strategiczne (24h)
Moduł służy przekazaniu wiedzy i rozwojowi umiejętności słuchaczy w zakresie zarządzania organizacjami na poziomie strategicznym, to znaczy dotyczącym długookresowych działań zorientowanych na skuteczne identyfikowanie i wykorzystywanie szans pojawiających się w otoczeniu rynkowym organizacji, minimalizowaniu oraz unikaniu zagrożeń w ich otoczeniu, a także optymalnemu wykorzystaniu zasobów materialnych i niematerialnych będących w dyspozycji organizacji.
Słuchacze tego kursu będą mogli poznać najważniejsze koncepcje i narzędzia związane z zarządzaniem strategicznym oraz zrozumieć istotę holistycznego ujęcia organizacji i zarządzania w perspektywie długookresowej.
Oprócz wybranych narzędzi zarządzania strategicznego kurs ilustrowany jest różnego rodzaju przykładami dotyczącymi sukcesów i porażek organizacji.

Zarządzanie operacyjne i procesowe (16h)
Od sprawnego osiągania celów strategicznych organizacji zależy los każdego przedsiębiorstwa. Przy rosnącym znaczeniu jakości usług kluczowe staje się zarządzanie uwzględniające złożoność i różnorodność procesów funkcjonujących w organizacji. Moduł określa sposoby zarządzania procesami. Uczestnicy zdobywają m.in. umiejętność mapowania i rozpoznawania potrzeb organizacji, definiowania celów, a przede wszystkim mierzenia efektywności procesów.
W środowisku biznesowym jest powszechnym przekonanie, iż rzeczą najważniejszą jest osiąganie zysku netto (tzw. bottom line). Jeszcze bardziej pożądanym jest osiąganie wzrostu marży zysku netto rok do roku. Niestety, taki wzrost może być, choć nie musi, symptomem kurczenia się biznesu i utraty pozycji rynkowej. Bardzo często nawet osoby z grupy wyższego managementu w sposób niewłaściwy pojmują znaczenie terminów takich jak Doskonałość Procesowa, Doskonałość Operacyjna oraz Doskonałość Biznesowa. Powszechnym jest mniemanie, iż te trzy terminy oznaczają to samo. Jeszcze większym problemem jest brak znajomości zasad leżących u podstaw tych trzech konceptów.
Jest rzeczą nadrzędną zrozumienie, iż Zarządzanie Operacyjne ma zawsze wpływ na wiele grup tak zwanych interesariuszy. Są wśród nich właściciele biznesu, pracownicy, dostawcy, klienci, środowisko, także środowisko naturalne, a także tacy interesariusze, którzy nie są nawet świadomi istnienia danego biznesu. Tylko zrozumienie i spełnienie oczekiwań poszczególnych grup interesariuszy może zapewnić biznesowi prawdziwy sukces mierzony jego wzrostem pozycji rynkowej.

Zarządzanie projektami (24h)
Głównym celem modułu jest ukazanie najważniejszych zasad zarządzania projektami programami oraz portfelami z kilku najważniejszych perspektyw związanych z rolami w organizacji. Uczestnicy zostaną wyposażeni w wiedzę i umiejętności wystarczające do zdefiniowania, powołania i monitorowania projektów oraz do wglądu w ich zawartość, założenia, ograniczenia i ryzyka, co przygotuje ich do

Dane zamieszczone w niniejszej karcie kierunku mają charakter wyłącznie informacyjny. Dane te nie stanowią oferty zawarcia umowy w rozumieniu art. 66 i nast. kodeksu cywilnego. Zgodnie z art. 160 ust. 3 ustawy z dnia 27 lipca 2005 roku Prawo o szkolnictwie wyższym, umowa między Uniwersytetem WSB Merito w Chorzowie, studentem zawierana jest w formie pisemnej.

pełnienia roli sponsorów, którzy skutecznie realizują założenia strategii poprzez konstruktywną współpracę z kierownikami projektów.

Zrównoważony rozwój /ESG (16h)
Pojęcie zrównoważonego rozwoju firmy, organizacji, oznacza szereg działań, ale przede wszystkim sposób myślenia o biznesie, który zakłada gotowość do zrozumienia i szerokiego spojrzenia na skutki działania firmy: biznesowe, etyczne, społeczne, ekologiczne. Coraz więcej firm uświadamia sobie konieczność systemowego podejścia do zrównoważonego rozwoju i wprowadzenia odpowiedniej polityki w tym zakresie w różnych obszarach organizacji. Liderzy, którzy są świadomi roli społecznej odpowiedzialności biznesu, są w stanie poprawić jakość działań swojej firmy i stworzyć w niej kulturę, gdzie człowiek i środowisko są równie ważne jak rozwój biznesowy. Celem zajęć jest ukazanie wartości i zasad etycznych, które mają wpływ na kształtowanie stosunków pracy i metod zarządzania. Poruszana tematyka dotyczy m.in. etycznych problemów funkcjonowania przedsiębiorstwa, idei społecznej odpowiedzialności biznesu czy zawodowych kodeksów etycznych.

Zarządzanie ryzykiem i bezpieczeństwem organizacji (16h)
Działalność gospodarcza determinuje ryzyko m.in. w wymiarze operacyjnym, inwestycyjnym, finansowym oraz z poziomu interesariuszy i akcjonariuszy przedsiębiorstwa. Celem modułu jest identyfikacja, pomiar, analiza i zarządzanie portfelem ryzyk biznesu z uwzględnieniem strategii i elementów kształtowania wartości rynkowej współczesnych organizacji. Ponadto uczestnicy zapoznają się z najlepszymi praktykami z zakresu zarządzania jakością i środowiskiem, co przełoży się na jakość podejmowanych przez nich decyzji menedżerskich.

Symulacja biznesowa Marketplace (16h)
Platforma Marketplace wykorzystuje interaktywne symulacje biznesowe. Dzięki nim uczestnicy zanurzają się w wirtualny świat biznesu, w którym mają od podstaw zbudować przedsiębiorstwo i wypróbować swoje strategie biznesowe, cały czas współzawodnicząc z innymi , nowo powstającymi wirtualnymi firmami zarządzanymi przez innych uczestników zajęć. Uczestnicy podejmują realistyczne decyzje biznesowe. Pracują w zespołach pod autentyczną presją czasu i stają przed wielką niewiadomą związaną ze środowiskiem zewnętrznym. Za każdym razem gdy uczestnicy analizują swoje działanie, korygując swoje strategię, przyswajają biznesowe pojęcia i sposób myślenia. W trakcie symulacji uczestnicy rozwijają umiejętności w zakresie wykorzystania różnych narzędzi w opracowywaniu, wdrażaniu i kontroli strategii przedsiębiorstw. Uczestnicy biorąc udział w symulacjach Marketplace, ćwiczą podejmowanie decyzji strategicznych i taktycznych podobnych do tych, jakie muszą zostać podjęte przez zarząd każdej nowo utworzonej firmy. Największym wyzwaniem w symulacji – tak jak i w świecie rzeczywistym – jest konieczność ciągłego podejmowania wielu decyzji strategicznych i taktycznych równocześnie. Nie można odkładać decyzji dotyczących kampanii reklamowej czy rozwoju rynku, na czas po podjęciu decyzji o wysokości cen produktów. Uczestnik staje przed problemem współzależności różnych wariantów decyzyjnych związanych z daną tematyką, ale również zależności pomiędzy różnymi obszarami decyzyjnymi. Procesom decyzyjnym zawsze towarzyszy niepewność. Uczestnicy przekonają się jednak, że można zredukować tę niepewność, opierając swoje decyzje na wynikach decyzji z przeszłości. Mogą potem dokonywać korekt, tak więc można sobie radzić nawet z błędnymi decyzjami (sądy dotyczące przeszłości są o wiele trafniejsze niż przewidywania).Symulacje są tak opracowane, że skupienie się jedynie na osiągnięciach finansowych jest niewystarczające. Sukces leży w przyciągnięciu klientów i dbałości o ich interesy. Uczestnicy muszą zadowolić klientów w środowisku, w którym konkurencja nieustannie stara się być lepsza. Tym sposobem zapewnienie satysfakcji klienta staje się dynamicznym celem. Marketplace jako wirtualne środowisko biznesowe pobudza ducha rywalizacji. Emocje towarzyszące współzawodnictwu są konstruktywne, a co najważniejsze, motywują do uczenia się i doskonalenia swoich działań. Uczenie się jest niezbędne, do opanowania zasad rządzących rynkiem i

Dane zamieszczone w niniejszej karcie kierunku mają charakter wyłącznie informacyjny. Dane te nie stanowią oferty zawarcia umowy w rozumieniu art. 66 i nast. kodeksu cywilnego. Zgodnie z art. 160 ust. 3 ustawy z dnia 27 lipca 2005 roku Prawo o szkolnictwie wyższym, umowa między Uniwersytetem WSB Merito w Chorzowie, studentem zawierana jest w formie pisemnej.

osiągnięcia lepszych wyników. Najważniejszą miarą osiągnięć w świecie Marketplace jest Zrównoważona Karta Wyników. Kształtuje ona menedżera do właściwego, równego traktowania różnych aspektów w funkcjonowaniu firmy. Zbyt wielu menedżerów skupia się wyłącznie na jednym ze wskaźników, a pomija inne, równie ważne. Łatwiej jest bowiem skupić się na jednym celu np. udziale rynku, równocześnie zapominając o skuteczności marketingu, albo martwić się o zyski krótkookresowe, nie inwestując w przyszłość firmy. Dzięki symulacjom Marketplace, słuchacze uczą się takiego zarządzania, aby polepszyć funkcjonowanie firmy we wszystkich obszarach.

III. Przywództwo

Kompetencje lidera XXI wieku (8h)

Przyspieszenie automatyzacji i cyfryzacji w firmach, czy skutki pandemii, zmieniły podejście do biznesu. Celem modułu jest wskazanie uczestnikom najnowszych trendów w rozwoju kluczowych kompetencji nowoczesnego lidera, które są odpowiedzią na wyzwania zmieniającej się rzeczywistości.

Nowoczesne przywództwo (24h)

Celem modułu jest przygotowanie uczestników do: elastycznego zarządzania ludźmi; budowania bardziej efektywnych płaszczyzn współpracy z pracownikami; współtworzenia efektywnych zespołów; współtworzenia organizacji zorientowanej na wspólną wizję/ ideę. Zajęcia są wsparciem uczestników na drodze stawania się efektywnymi przywódcami.
Przedmiotem modułu są następujące zagadnienia:

- od zarządzania do przywództwa,
- efektywność osobista lidera,
- od efektywności zespołowej do organizacyjnej,
- od wizji przez strategię po kulturę organizacyjną,
- storytelling w biznesie.

Po zakończeniu modułu uczestnicy będą potrafili:

- dostosowywać sposób współpracy do poszczególnych pracowników,
- budować bardziej efektywną płaszczyznę współpracy z pracownikami,
- zmotywować swoich współpracowników do zaangażowania i działania,
- rozwijać własne kompetencje w oparciu o autoanalizę swoich umiejętności i wiedzy,
- bardziej świadomie zarządzać uważnością własną i organizacji,
- współtworzyć kulturę organizacyjną zorientowaną na efektywność biznesową.
-

Kultura i zachowania organizacyjne (24h)

Głównym celem modułu jest praktyczne wprowadzenie uczestników w świat kultury organizacyjnej i jej bezpośredni wpływ na codzienne funkcjonowanie organizacji. Skupiamy się tutaj szczególnie na praktycznych narzędziach i strategiach, które można zastosować w rzeczywistych sytuacjach organizacyjnych oraz sposobach wprowadzania skutecznych zmian. Podczas zajęć uczestnicy nie tylko zgłębiają istotę kultury organizacyjnej, ale także mają okazję analizować ją w kontekście swojej własnej

organizacji. Nasz moduł koncentruje się także na kluczowej roli, jaką kultura organizacyjna oraz tożsamość kulturowa mają w budowaniu silnej pozycji rynkowej przedsiębiorstwa.

Komunikacja i relacje w organizacji (24h)

Sposobem skondensowanego opisu tego co przynosił nam świat przez ostatnie 30 lat był akronim VUCA. Okazało się, że multiplikacja kryzysów; społecznego, gospodarczego, politycznego, zdrowotnego, migracyjnego oraz ich wpływ na społeczność międzynarodową, nie mieści się już w tym akronimie. Amerykański futurysta Jamais Casio już w 2020 roku stworzył akronim BANI, który bardziej dosadnie i w sposób zaktualizowany charakteryzuje obecną rzeczywistość. Akronim BANI odnosi się do czterech elementów opisujących świat jako kruchy, niespokojny, nieliniowy i niezrozumiały.
Każdy tych elementów wskazuje na potrzebne kompetencje i umiejętności, dzięki którym lepiej w nim nawigujemy i możemy zareagować na nadchodzącą przyszłość. Są nimi m.in empatia, zarządzanie emocjami, myślenie kontekstowe, intuicja i jasna , przejrzysta komunikacja.
Już dzisiaj wiemy, że to relacje ludzkie napędzają wszystko co ma wartość dla organizacji; przychody, innowacje, wydajność, znaczenie marki, i produktywność / Raport Deloitte 2024,
Analiza Transakcyjna/ AT / jako najbardziej praktyczna koncepcja psychologiczna jest wsparciem w świecie BANI. Dostarcza wiedzę i narzędzia umożliwiające podniesienie samoświadomości, a świat BANI nazywamy jest "światem świadomości," analizę zachowań i budowanie zdrowych relacji.
Składa się na nią zbiór modeli i narzędzi pozwalających opisać, ocenić i zanalizować system / organizację, zespół / oraz określić kierunki i sposoby zmian.
Stosowanie AT daje spojrzenie z wyższego poziomu na funkcjonowanie człowieka, jego wzorce komunikacyjne, sposoby rozwiązywania konfliktów, motywowania pracowników i style pracy. Umożliwia to adekwatne reagowanie na bieżące sytuacje w organizacji i optykę pozwalającą na dostrzeganie wielości zjawisk zachodzących w organizacji.

Zarządzanie zmianą (24h)

Głównym celem modułu jest przekazanie wiedzy i umiejętności z zakresu inicjowania i zarządzania zmianą w organizacji. Uczestnicy poznają kluczowe koncepcje, metody i narzędzia niezbędne do skutecznego wprowadzania zmiany oraz monitorowania jej wdrożenia, począwszy od wprowadzenia do zarządzania zmianą, jej planowanie oraz implementację, analizę potrzeb zmiany, komunikację i zaangażowanie interesariuszy, aż po monitorowanie i ocenę procesu zmiany. Kurs będzie opierał się na wykorzystaniu szerokiego wachlarza metod dydaktycznych, począwszy od materiałów piśmiennych, poprzez wykład, analizę przypadków praktycznych oraz studiów przypadków, dyskusje panelowe i wymianę doświadczeń między uczestnikami. Tak zaprojektowane zajęcia mają na celu zapewnienie słuchaczom solidnych podstaw w zakresie zarządzania zmianą, które skutecznie będą mogły być wykorzystane w procesie transformacji organizacji w dynamicznym otoczeniu biznesowym.

Narzędzia rozwoju - Coaching i mentoring (24h)

Uczestnicy modułu zdobędą umiejętność stosowania metody coachigowej w praktyce biznesowej, a także zrozumieją różnice między coachingiem, a innymi metodami rozwoju kompetencji w biznesie. Poznają skuteczny model prowadzenia rozmów coachingowych, oraz nauczą się stosować metodę SMART+, zdobędą umiejętność błyskawicznej motywacji oraz sponsorowania i korygowania w trakcie rozmowy motywacyjno-korygującej.

Dane zamieszczone w niniejszej karcie kierunku mają charakter wyłącznie informacyjny. Dane te nie stanowią oferty zawarcia umowy w rozumieniu art. 66 i nast. kodeksu cywilnego. Zgodnie z art. 160 ust. 3 ustawy z dnia 27 lipca 2005 roku Prawo o szkolnictwie wyższym, umowa między Uniwersytetem WSB Merito w Chorzowie, studentem zawierana jest w formie pisemnej.

IV. Innowacje w biznesie

AI i nowe technologie w biznesie (16h)

Program „AI i nowe technologie w biznesie” to intensywne, dwudniowe zajęcia zaprojektowane dla studentów MBA, które pokazują, jak realnie wykorzystać sztuczną inteligencję do zwiększania efektywności i przewagi konkurencyjnej. Uczestnicy poznają konkretne narzędzia AI oraz nauczą się, jak wdrażać je w sposób przemyślany i dopasowany do celów organizacji. Zamiast teorii skupiamy się na praktyce – od automatyzacji codziennych procesów po usprawnianie podejmowania decyzji i optymalizację kosztów. Program pokazuje, że AI działa tylko wtedy, gdy wiesz, jak ją właściwie zastosować – dlatego uczymy podejścia, które przekłada się na realne wyniki biznesowe. Po zajęciach uczestnicy będą potrafili identyfikować obszary do wdrożeń AI i szybko testować rozwiązania w swojej firmie. To konkretna wiedza, którą można wykorzystać od razu, zwiększając produktywność zespołów i skalowalność biznesu.

V. Moduł diagnostyczno-rozwojowy

Moduł diagnostyczno-rozwojowy (9h)

Każdy z uczestników programu przechodzi diagnostykę osobowości i kompetencji potrzebnych na stanowisku kierowniczym z wykorzystaniem m.in. oryginalnego narzędzia UWSB Merito Warszawa „COMP- 21”. Szeroko rozumiany rozwój osobisty będzie realizowany tak na zajęciach wspólnych, w systematycznej pracy własnej uczestników, peer-coachingu oraz spotkaniach z mentorem rozwojowym. Uczestnicy prowadzą ‘Dziennik’, który jest narzędziem umożliwiającym systematyczną autorefleksję nad własnym rozwojem w trakcie całego okresu studiów.

Projekt końcowy

Projekt końcowy (64h)

Projekt zaliczeniowy będzie sprawdzeniem zdobytej podczas studiów wiedzy w praktyce. Studenci dostaną do wyboru kilka wyzwań, z którymi mierzą się polskie duże firmy, start-upy, NGOsy czy jednostki publiczne. Przy wsparciu merytorycznym przedstawicieli wymienionych podmiotów będą musieli w zespołach zidentyfikować konkretne problemy, zaproponować rozwiązanie odpowiadające potrzebom użytkowników, opracować wstępny plan wdrożenia wypracowanego rozwiązania oraz przygotować prezentację. Ta ostatnia będzie wygłaszana podczas krótkich sesji pitchingowych przed komisją, w skład której wchodzić będą zarówno władze uczeni jak i eksperci danej kategorii z rynku.

Dane zamieszczone w niniejszej karcie kierunku mają charakter wyłącznie informacyjny. Dane te nie stanowią oferty zawarcia umowy w rozumieniu art. 66 i nast. kodeksu cywilnego. Zgodnie z art. 160 ust. 3 ustawy z dnia 27 lipca 2005 roku Prawo o szkolnictwie wyższym, umowa między Uniwersytetem WSB Merito w Chorzowie, studentem zawierana jest w formie pisemnej.