UNIWERSYTET WSB MERITO CHORZÓW KATOWICE
wcześniej Wyższa Szkoła Bankowa

MBA zarządzanie w biznesie międzynarodowym

PROGRAM MBA

Sposób realizacji: Tradycyjne

Cechy: Od października • Polski • W partnerstwie

Miasto: Chorzów/Katowice

Czas trwania: 4 semestry

To kierunek dla osób, które:

- kierunek jest przeznaczony dla osób, które chcą zdobyć **specjalistyczne wykształcenie** niezbędne do dalszego rozwoju zawodowego,
- dla tych, którzy pragną **rozwinąć swoje kwalifikacje** i poszerzyć wiedzę z różnych obszarów zarządzania organizacją,
- dla przedsiębiorców planujących **ekspansję działalności firmy na rynki międzynarodowe**,
- dla osób, które **awansowały lub przygotowują się do zmiany stanowiska**, chcąc wzmocnić kompetencje menedżerskie i lepiej radzić sobie z nowymi wyzwaniami biznesowymi.

Czego się nauczysz?

- **Poznasz strategie zarządzania w środowisku międzynarodowym**, które pomogą Ci skutecznie prowadzić firmę działającą na globalnym rynku i dostosowywać działania do zmieniających się warunków.
- **Zdobędziesz wiedzę o różnicach kulturowych i ich wpływie na komunikację oraz negocjacje**, co ułatwi Ci budowanie relacji biznesowych w różnych krajach i kulturach.
- **Nauczysz się analizować międzynarodowe rynki finansowe i podejmować trafne decyzje inwestycyjne** w oparciu o dane oraz sprawozdania finansowe.
- **Opanujesz techniki zarządzania projektami oraz wdrażania innowacji i transformacji cyfrowej**, które zwiększą konkurencyjność Twojej organizacji.
- **Dowiesz się, jak budować skuteczne strategie marketingowe w kontekście globalnym**, aby efektywnie promować produkty i usługi na różnych rynkach.
- **Zyskasz orientację w międzynarodowym prawie gospodarczym oraz narzędzia wspierające bezpieczeństwo** działalności biznesowej w skali międzynarodowej.

Dodatkowe korzyści

- **Profesjonalne opracowane materiały dydaktyczne**

  Uczestnicy otrzymują gotowe, wydrukowane materiały, które dodatkowo są dostępne 24/7 na platformie internetowej Moodle.

- **Networking**

  Studia sprzyjają nawiązywaniu kontaktów i wymianie doświadczeń z menedżerami z innych branż, czego efektem są konkretne przedsięwzięcia biznesowe i prywatne.

- **Sesja wyjazdowa**

  W ramach studiów MBA organizowana jest wyjazdowa sesja szkoleniowa z zajęciami oraz integracją. Koszty związane z sesją wyjazdową pokrywa uczelnia.

- **Angażująca forma zajęć**

  Będziesz uczestniczył w warsztatach, studiach przypadków, treningach i symulacjach – zajęciach praktycznych, nastawionych na realne wyzwania i rozwój umiejętności menedżerskich.

- **Zwolnienie z egzaminów na członka zarządu**

  Posiadanie dyplomu MBA zwalnia z obowiązku zdawania państwowego egzaminu dla kandydatów

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.

na członków rad nadzorczych spółek z udziałem Skarbu Państwa.

Program studiów

4	424	16
Liczba semestrów	Liczba godzin zajęć	Liczba modułów

I rok studiów

Komunikacja i analiza transakcyjna w biznesie 32 godz.

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 przejrzysta komunikacja.
Moduł dostarcza wiedzę i narzędzia umożliwiające podniesienie samoświadomości, a świat BANI nazywamy jest „światem świadomości," analizę zachowań i budowanie zdrowych relacji, pozwala 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 w obszarze HR 32 godz.

Człowiek, jego kompetencje oraz motywacja do działania to klucz do sukcesu nowoczesnego i dobrze zarządzanego przedsiębiorstwa. W ramach modułu uczestnicy wzbogacą swoją wiedzę z zakresu zarządzania zasobami ludzkimi i ocenią jego wpływ na wydajność i efektywność firmy. Omówione zostaną obszary takie jak: empolyer branding, rekrutacja i selekcja pracowników w oparciu o kompetencje, onboarding pracowników oraz szkolenia i rozwój kadr. Wszystkie procesy osadzone najnowszych badaniach i trendach prowadzenia skutecznej polityki personalnej w biznesie. Po ukończeniu modułu uczestnicy będą potrafili:
przeanalizować i ocenić strategię zarządzania zasobami ludzkimi oraz jej wpływ na wydajność i efektywność firmy,
stosować narzędzia z obszaru HR wspierające rozwój pracowników i realizację strategicznych celów przedsiębiorstwa,
samodzielnie w oparciu o kompetencje wybrać i wdrożyć pracowników oraz prowadzić takie działania, które będą sprzyjać efektywności pracy.
umiejętnie motywować siebie i pracowników.

Negocjacje międzynarodowe 32 godz.

Umiejętności komunikacyjne i negocjacyjne to podstawowy obszar kompetencji lidera. Moduł umożliwia uczestnikom zrozumienie natury procesu negocjacyjnego, jego złożoności i wielowymiarowości, włączając w to aspekty międzykulturowe. W ramach modułu uczestnicy zdobędą wiedzę i umiejętności z zakresu skutecznego i elastycznego negocjowania. Trenowane będą m.in. fazy, procedury i strategie prowadzenia negocjacji oraz techniki wywierania wpływu i manipulacji. Po ukończeniu modułu uczestnicy będą potrafili:

- prawidłowo dobierać techniki negocjacyjne, odpowiednie do sytuacji, celu negocjacyjnego oraz otoczenia biznesowego,
- budować zespoły negocjacyjne, wyznaczać role i określać odpowiedzialność poszczególnych jego członków,
- w sposób efektywny wdrażać proces negocjacyjny.

Marketing relacji i wystąpienia publiczne 32 godz.

W ramach modułu uczestnicy nabędą wiedzę na temat marketingu relacji i zarządzania relacjami z klientem. Uczestnicy poznają zasady budowania modeli biznesowych nakierowanych na grupy celu działań, tworzenia zestawu wartości oferowanego klientom, który służy zbudowaniu wyróżników rynkowych. Poznają zasady komunikacji i narzędzia gromadzenia i wykorzystywania informacji. Zdobędą wiedzę na temat metod budowania wyróżników rynkowych. Kluczowym założeniem zajęć jest wskazanie potencjału marketingowego i sprzedażowego wynikającego z poprawy zarządzania relacjami. Po ukończeniu modułu uczestnicy studiów będą potrafili:

- ocenić mocne i słabe strony procesu zarządzania relacjami z klientem w danej firmie oraz zaproponować rozwiązania, które te relacje poprawią,
- budować model procesu komunikacji z rynkiem,
- tworzyć propozycje wartości dla klientów,
- wskazać i wykorzystać narzędzia do budowania relacji z otoczeniem,
- zbudować model biznesowy i poszukiwać wyróżniki oferty.

Zarządzanie finansami przedsiębiorstw 32 godz.

W ramach modułu uczestnicy otrzymają rzetelną wiedzę – warsztat narzędziowy – z obszaru zarządzania finansami, umożliwiającą kolektywne i samodzielne podejmowanie decyzji finansowych w przedsiębiorstwie. Celem jest zrozumienie mechanizmów finansowych z zakresu podejmowania decyzji finansowych adekwatnych do potrzeb podmiotów gospodarczych z uwzględnieniem zmian zachodzących w ich otoczeniu biznesowym. Po ukończeniu modułu uczestnicy będą potrafili:

- udzielać rekomendacji wspomagających decyzje zarządcze podejmowane w obszarze operacyjnym lub inwestycyjnym oraz identyfikować źródła i czynniki ryzyka przedsiębiorstw.

Zarządzanie strategiczne 32 godz.

Podczas zajęć uczestnicy zapoznają się z całościową koncepcją zarządzania, czyli zarządzaniem strategicznym. W trakcie zajęć przedstawiane są kwestie dotyczące planowania, wdrażania strategii i kontroli nad nią, oraz problemy z zakresu zarządzania projektami i zmianą. Ważnym elementem jest także ocena wpływu etyki biznesu na strategię i taktykę firmy. Po ukończeniu modułu uczestnicy będą

potrafili:

- analizować kluczowe aspekty otoczenia biznesowego mające wpływ na wyniki przedsiębiorstwa,
- wykorzystywać narzędzia strategiczne, dzięki którym będą skutecznie konkurować na rynku, a także tworzyć, oceniać i wdrażać najkorzystniejsze strategie, które zapewnią firmie realizację wyznaczonych celów.

Transformacyjne przywództwo. Lider w ekosystemie organizacji. Świadomość indywidualna i organizacyjna 16 godz.

Efektywne przywództwo w XXI wieku to coś więcej niż zarządzanie zespołem – to umiejętność nawigowania w dynamicznym środowisku biznesowym, budowania odpowiedzialnej kultury organizacyjnej i inspirowania do rozwoju. Moduł pozwala uczestnikom zrozumieć, jak indywidualna i kolektywna świadomość lidera wpływa na organizację oraz jakie kompetencje są kluczowe dla skutecznego przywództwa w zmieniającym się świecie. Uczestnicy zdobędą wiedzę na temat relacji między hierarchią a transformacją organizacyjną, poznają wymiary i zależności przywództwa indywidualnego i kolektywnego oraz przeanalizują czynniki, które wzmacniają lub ograniczają efektywność lidera i biznesu. Kluczowe zagadnienia obejmą również teorię integracji i skalowalność przywództwa jako odpowiedź na rozwój organizacji. Zajęcia łączą teorię z praktyką – uczestnicy wezmą udział w zadaniach warsztatowych, analizie case studies, autorefleksji i dyskusjach. Po ukończeniu modułu będą potrafili:

- świadomie kształtować swoją rolę lidera, rozwijając zarówno kompetencje indywidualne, jak i umiejętność budowania kolektywnego przywództwa,
- analizować dynamikę organizacji jako ekosystemu i identyfikować kluczowe obszary transformacji,
- wdrażać strategie empowermentu, które zwiększają zaangażowanie i odpowiedzialność zespołu,
- skutecznie nawigować w strukturach hierarchicznych i adaptować styl przywództwa do potrzeb organizacji.

Zrównoważony rozwój ESG 16 godz.

Moduł pokazuje, jak integrować zasady ESG (Environmental, Social, Governance) z celami biznesowymi. Uczestnicy **poznają narzędzia raportowania niefinansowego, zarządzania wpływem społecznym oraz tworzenia strategii odpowiedzialnych społecznie**.

AI i nowe technologie w biznesie 16 godz.

Moduł pokazuje, jak integrować zasady ESG (Environmental, Social, Governance) z celami biznesowymi. Uczestnicy **poznają narzędzia raportowania niefinansowego, zarządzania wpływem społecznym oraz tworzenia strategii odpowiedzialnych społecznie**.

II rok studiów

Ocena decyzji menedżerskich w oparciu o sprawozdania finansowe 16 godz.

Podczas realizacji tego modułu uczestnicy poznają możliwość oceny skutków podejmowanych decyzji finansowych w firmach. Ocena tych decyzji będzie oparta o analizę danych finansowych zaczerpniętych ze sprawozdań finansowych i innych dokumentów źródłowych. Uczestnicy będą mieli także możliwość zapoznania się z możliwością diagnozowania sytuacji kryzysogennych w przedsiębiorstwie w celu

uniknięcia negatywnych skutków ich występowania. Po ukończeniu modułu uczestnicy będą potrafili:

- samodzielnie oceniać skutki podejmowanych decyzji menedżerskich,
- podejmować decyzje na podstawie zdiagnozowanych sytuacji kryzysogennych.

Marketing międzynarodowy 32 godz.

Moduł dostarcza uczestnikom praktyczną i szeroką wiedzę z zakresu nowoczesnego marketingu w szczególności nakierowanego na rynki międzynarodowe. Obejmuje wiedzę na temat: instrumentów marketingowych wykorzystywanych przez firmy na rynkach krajowych i międzynarodowych, metod analizy tych rynków oraz zastosowania efektywnych strategii sprzedaży i promocji. Omówione zostaną aspekty mikro i makrootoczenia rynkowego, segmentacji rynku oraz zastosowania elementów marketingu mix, a także problem społecznej odpowiedzialności biznesu w kontekście relacji międzynarodowych. Po ukończeniu modułu uczestnicy będą potrafili:

- opracować strategię marketingową firmy, uwzględniając jej działalność, również międzynarodową, oraz misję, a także wyznaczać cele strategiczne,
- wykorzystywać różne metody i techniki badań marketingowych,
- stosować narzędzia marketingowe w celu skutecznej realizacji strategii firmy.

Prawo gospodarcze i bezpieczeństwo w biznesie 32 godz.

Na zajęciach prowadzonych w ramach moduły uczestnicy zapoznają się z podstawowymi regulacjami prawnymi, które wiążą się bezpośrednio z prowadzeniem działalności gospodarczej. Omówione zostaną m.in. następujące zagadnienia: podstawy prawne prowadzenia działalności gospodarczej, rodzaje spółek, aspekty zawierania i wykonywania umów, elementy prawa upadłościowego, prawa podatkowego, a także prawa pracy z uwzględnieniem przepisów dotyczących czasu pracy, samozatrudnienia, systemu wynagrodzeń, praw i obowiązków pracownika oraz pracodawcy. Po ukończeniu modułu uczestnicy będą potrafili:

- analizować w jaki sposób prawo wpływa na decyzje zarządcze podejmowane w firmach na rynku krajowym i europejskim,
- wykorzystywać wiedzę z zakresu prawa gospodarczego w prowadzeniu działalności i zarządzaniu przedsiębiorstwem z uwzględnieniem międzynarodowych aspektów jego działalności,
- odpowiednio stosować przepisy prawa w kontekście międzynarodowej działalności firmy.

Międzynarodowe rynki finansowe 16 godz.

Podczas realizacji tego modułu uczestnicy będą mogli zapoznać się z możliwością lokowania wolnych środków finansowych w produkty i instrumenty finansowe dostępne na rynkach międzynarodowych. W trakcie zajęć uczestnicy poznają główne produkty finansowe dostępne dla biznesu wraz z zastosowaniem. Uczestnicy będą mieli możliwość zapoznania się z najważniejszymi aspektami zarządzania finansami na rynkach wschodzących. Po ukończeniu modułu uczestnicy będą potrafili:

- porównywać produkty finansowe dostępne na rynkach międzynarodowych w kontekście lokowania wolnych środków finansowych,
- oceniać decyzje menedżerskie w kontekście wykorzystania produktów i instrumentów finansowych w zarządzaniu finansami,

- umiejętnie zarządzać ryzykiem związanym z wykorzystaniem instrumentów finansowych.

Problemy gospodarki globalnej 16 godz.

W ramach modułu uczestnicy zdobędą zarówno teoretyczną, jak i praktyczną wiedzę z zakresu ekonomii i zarządzania firmą w kontekście gospodarki globalnej i jej problemów. Uczestnicy poznają najważniejsze aspekty rynków międzynarodowych oraz wpływ czynników ekonomicznych, polityki międzynarodowej i kwestii wielokulturowości na pozycję przedsiębiorstwa na rynku międzynarodowym. Po ukończeniu modułu uczestnicy studiów będą potrafili:

- wykorzystywać poznane koncepcje ekonomiczne w obszarach, w których podejmowane są decyzje zarządcze,
- analizować czynniki mikro i makroekonomiczne oraz wykorzystywać je do skutecznego prowadzenia firmy,
- zarządzać firmą w kontekście gospodarki globalnej i jej problemów.

Zarządzanie projektami 32 godz.

Moduł wprowadza uczestników w obszar zarządzania projektami, programami oraz portfelami z perspektywy średniej i wyższej kadry zarządzającej. Dobór tematów pozwala na przygotowanie uczestników do pełnienia roli sponsorów, którzy skutecznie realizują założenia strategii poprzez konstruktywną współpracę z kierownikami projektów, programów i portfeli oraz budowanie środowiska pozwalającego na ciągłe doskonalenie podejścia do zarządzania. Po ukończeniu modułu uczestnicy będą potrafili:

- definiować i nadzorować projekty, programy i portfele oparte na strategii organizacji oraz konstruktywnych uzasadnieniach biznesowych,
- identyfikować i wpływać na elementy środowiska zarządzania wpływające z kolei na skuteczność projektów, programów i portfeli.

Transformacja cyfrowa organizacji 32 godz.

Pandemiczne lock-downy przyspieszyły proces przenoszenia kluczowych procesów do sfery cyfrowej. Zmiana cyfrowa trwa i stanowi podstawowe wyzwanie liderów. Moduł umożliwia zrozumienie aspektów technologicznych, organizacyjnych, ludzkich i strategicznych procesów transformacji cyfrowej. Uczestnicy zdobędą wiedzę o uwarunkowaniach i szansach transformacji cyfrowej na poziomie pojedynczego pracownika, zespołów oraz całej organizacji. Dowiedzą się jak transformację planować, wdrażać i kontrolować. Zdobędą wiedzę o przekształcaniu modelu biznesowego z tradycyjnego na cyfrowy. Po ukończeniu modułu uczestnicy będą potrafili:

- rozpoznać i wybrać adekwatne narzędzia i sposoby transformacji cyfrowej organizacji,
- przygotować oraz przeprowadzić proces transformacji cyfrowej organizacji,
- efektywnie wykorzystywać cyfrową przestrzeń do osiągania celów biznesowych.

Seminarium dyplomowe 8 godz.

Seminarium dyplomowe przygotowuje uczestników do napisania pracy końcowej i uporządkowania wiedzy zdobytej w trakcie studiów. To moduł, który wspiera wybór tematu, rozwój koncepcji oraz praktyczne przygotowanie do obrony.

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.

Warunki przyjęcia

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

- mieć ukończone studia licencjackie, inżynierskie lub magisterskie,
- spełniać warunki przyjęcia na studia (mogą się różnić pomiędzy rodzajem programów),
- złożyć komplet dokumentów i spełnić wymogi rekrutacyjne.

Dowiedz się więcej

Możliwości dofinansowania

- Oferujemy specjalne, większe zniżki dla naszych absolwentów.
- Pracodawca może dofinansować Ci studia, otrzymując dodatkową zniżkę w ramach Programu Firma.
- Warto sprawdzić możliwości dofinansowania z KFS.

Dowiedz się więcej

Ceny

Dla Kandydatów

1 rok		2 rok	
1 rata	**16875 zł** (1 x 16875 zł)	1 rata	**16875 zł** (1 x 16875 zł)
2 raty	**8812 zł** (2 x 8812 zł)	2 raty	**8812 zł** (2 x 8812 zł)
10 rat	**1837 zł** (10 x 1837 zł)	10 rat	**1837 zł** (10 x 1837 zł)

Cena jednorazowa: **32250 zł**

Dla naszych absolwentów

1 rok		2 rok	
1 rata	**16875 zł** (1 x 16875 zł)	1 rata	**16875 zł** (1 x 16875 zł)
2 raty	**8812 zł** (2 x 8812 zł)	2 raty	**8812 zł** (2 x 8812 zł)
10 rat	**1837 zł** (10 x 1837 zł)	10 rat	**1837 zł** (10 x 1837 zł)

Cena jednorazowa: **32250 zł**

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

Sylwia Kłyczek

- Doświadczona managerka z 20-letnią praktyką w obszarach operacyjnych, sprzedaży i HR. Trenerka biznesu, certyfikowana coach ICF oraz konsultantka HR wspierająca rozwój organizacji.
- Specjalizuje się w szkoleniach managerskich i HR oraz coachingu kadry menedżerskiej, w tym poziomu C-level. Prowadzi także wykłady na studiach podyplomowych i MBA.

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.

- Pełniła funkcje Dyrektora Generalnego, Operacyjnego, Doradztwa Personalnego oraz Prezesa Zarządu. Od 2014 zarządza markami Smart Recruitment i Grupa Smart.
- Wspiera zarządy w HR, zarządzaniu zmianą i efektywności pracy. Działa jako interim HR Business Partner i konsultantka w projektach rozwoju organizacji.

Michał Karlikowski

- Doradca, trener i coach wspierający organizacje oraz project managerów w realizacji celów biznesowych i osobistych. Od 2004 działa w środowisku projektowym.
- Specjalizuje się w zarządzaniu projektami i pracy zespołowej. Realizował projekty m.in. dla Orlen, Enea, Ciech, Mabion, Thales czy Echo Investment.
- Przeszedł wszystkie szczeble kariery – od asystenta projektu po członka zarządu odpowiedzialnego za portfel projektów strategicznych w organizacji.
- Certyfikowany Senior Project Manager IPMA B, trener IPMA i GPM. Związany z ALK, SGH, WSB Merito, UŁ i UMCS, aktywnie rozwija edukację projektową.

Izabela Stachurska

- Ekspertka, trenerka i coach kadry executive w obszarze przywództwa. Mówczyni inspiracyjna, wykładowczyni akademicka i publicystka, tworząca autorskie programy dla liderów.
- Od 2017 związana z Leadership Circle® jako Senior Leadership Consultant & Executive Coach. Prowadzi diagnozy kompetencji oraz badania kultury przywództwa w organizacjach.
- Jako jedyna w Polsce realizuje transformacje metodą The Leadership System®. Doświadczenie zdobywała w strategii, marketingu, komunikacji i zarządzaniu projektami.
- Wspiera klientów z wielu branż, m.in. IT, bankowości, FMCG, farmacji, przemysłu i sektora publicznego. Prowadzi szkolenia, coaching oraz projekty konsultingowe.

dr Paweł Tkaczyk

- Prezes agencji brandingowej MIDEA, specjalista od marketingu uhonorowany w 2011 roku nagrodą **Człowieka Roku Polskiego Marketingu**.
- Autor dwóch Bestsellerów- "**Zakamarki marki**" (która zdobyła tytuł Marketingowej Książki Roku) oraz "**Grywalizacja**" (pierwsze miejsce na liście bestsellerów OnePress).
- Wykładowca studiów MBA w Wyższej Szkole Bankowej, studiów podyplomowych AGH w Krakowie, WSAiB w Gdyni. Pracował i pracuje m.in. dla Leroy Merlin, Allegro, Diners Club, Agory, HBO, LOT-u, Avonu, BGŻ
- Często cytowany przez ogólnopolskie media. Prowadzi bloga o marketingu i sprzedaży. W styczniu 2015 roku Onet umieścił go w **rankingu 50 osobowości polskiego internetu**

dr Maria Gorczyńska

- Ekspertka w obszarze finansów przedsiębiorstw oraz społecznej odpowiedzialności biznesu, aktywnie zaangażowana w rozwój systemowych rozwiązań wspierających dostępność w szkolnictwie wyższym.

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.

- Jej działalność naukowa i dydaktyczna koncentruje się na wdrażaniu zasad projektowania uniwersalnego w nauczaniu zarządzaniu finansami przedsiębiorstw i analityki finansowej.
- Jest współautorką pierwszego w Polsce podręcznika, który został opracowany z uwzględnieniem dostępności cyfrowej i merytorycznej: „Finanse korporacji. Podstawy teoretyczne i zagadnienia praktyczne.
- Łączy obszar naukowy-dydakktyczny z działalnością w praktyce jako członek Rad Nadzorczych Spółek Skarbu Państwa oraz analityk finansowy.

dr Krzysztof Koj

- Trener biznesu specjalizujący się w negocjacjach, moderator i facylitator. Doradza w zakresie taktyk komunikacji, prowadzenia debat politycznych oraz wystąpień publicznych.
- Ekspert i doradca w obszarze ekonomicznego otoczenia biznesu. Wykładowca ekonomii oraz międzynarodowych stosunków gospodarczych, łączący wiedzę teoretyczną z praktyką.
- Instruktor w programach MBA w Polsce i za granicą, adiunkt we Franklin University w Columbus (USA) oraz profesor wizytujący w Modern College of Business and Science w Maskacie (Oman).
- Zawodowo oddany współpracy międzynarodowej. Prywatnie pasjonuje się rodzinnymi podróżami, a hobbystycznie trenuje kickboxing w Tomica Team MMAtadores Katowice.

prof. dr hab. Wojciech Czakon

- Specjalizuje się w uwarunkowaniach decyzji strategicznych, takich jak zaufanie, percepcja czy krótkowzroczność, oraz w transformacji cyfrowej organizacji i środowiska pracy.
- Doświadczony ekspert w opracowaniu i wdrażaniu strategii oraz twórca i kierownik zespołów badawczych.
- Autor książek nagradzanych przez Prezesa Rady Ministrów, Ministra Edukacji i Nauki oraz Komitet Organizacji Nauk i Zarządzania PAN.
- Ekspert w analizie danych jakościowych oraz kształtowaniu zróżnicowanych zespołów przywódczych.

mgr Marzena Jankowska

- Absolwentka psychologii biznesu na Uniwersytecie Śląskim, a także studiów podyplomowych z zakresu zarządzania projektami (Wyższa Szkoła Bankowa).
- Ukończyła Szkołę Trenerów METRUM w Katowicach, Kurs Mediacji w Polskim Centrum Mediacji oraz Szkołę Coachingu Menedżerskiego prowadzoną przez dr. Sławomira Jarmuża (Moderator).
- Badaczka i popularyzatorka koncepcji Odporności Psychicznej (mental toughness). Od 16 lat prowadzi szkolenia dla biznesu, administracji i organizacji pozarządowych.
- Współautorka książki "Automotywacja. Odkryj w sobie siłę do działania" oraz e-book "50 sposobów na zwiększenie siły i odporności psychicznej".

mgr Ilona Stawczyk

- Jestem psychologiem biznesu, analitykiem transakcyjnym i wykładowcą MBA oraz studiów

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.

podyplomowych. Mam 30 lat praktyki biznesowej, którą łączę z pracą akademicką.

- Projektuję i prowadzę procesy rozwojowe dla organizacji, firm i fundacji. Wspieram menedżerów w bieżących wyzwaniach, wykorzystując modele analizy transakcyjnej.
- Współtworzę pierwsze w Polsce studia podyplomowe MAAT. Jestem autorką podręcznika analizy transakcyjnej dla słuchaczy MBA oraz członkinią PTAT, EATA i grupy MasterClass AT.
- Ukończyłam 280-godzinne szkolenie z organizacyjnej analizy transakcyjnej, prowadzone w latach 2010–2012 przez trenerów International Centre for Developmental Transactional Analysis.

prof. Witold Orłowski

- Visiting professor programu MBA na Uniwersytecie WSB Merito Chorzów oraz główny doradca ekonomiczny PwC Polska.
- Członek Narodowej Rady Rozwoju przy Prezydencie RP, wcześniej doradca ekonomiczny prezydenta Aleksandra Kwaśniewskiego.
- Były członek Narodowej Rady Rozwoju przy prezydencie Lechu Kaczyńskim i Rady Gospodarczej Rządu przy premierze Donaldzie Tusku.
- Autor 12 książek i ponad 200 publikacji z zakresu makroekonomii, finansów i stosunków międzynarodowych.

Partner programu

Franklin University, USA

- USA, Columbus (Ohio),
- założona w 1996 roku,
- akredytacje: IACBE, HLC,
- w 2012 roku Franklin University znalazł się wśród **20 najlepszych uczelni** w rankingu przygotowanym przez Online Education Database, instytucję oceniającą programy uczelni oferujących kształcenie online.

Wypowiedzi osób

Studia MBA to doskonała inwestycja w rozwój menedżerski! Nasz student, **ekspert w zarządzaniu produkcją i automatyzacją**, szczególnie docenił zajęcia z komunikacji i analizy transakcyjnej w biznesie. Dzięki praktycznym przykładom lepiej zrozumiał mechanizmy organizacyjne i sposoby unikania nieporozumień. **MBA to wiedza, którą można od razu wdrożyć w pracy!** Sprawdź, jak może pomóc także Tobie!

Robert Sachajko, Uczestnik studiów MBA

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.