UNIWERSYTET WSB MERITO CHORZÓW KATOWICE

wcześniej Wyższa Szkoła Bankowa

MBA zarządzanie w biznesie międzynarodowym

PROGRAM MBA

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

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.

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

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.

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.

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.

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.