UNIWERSYTET WSB MERITO CHORZÓW KATOWICE
wcześniej Wyższa Szkoła Bankowa

MBA Project Management

PROGRAM MBA

Sposób realizacji: Tradycyjne

Cechy: Od października • Polski • Rekrutacja zakończona • W partnerstwie

Miasto: Chorzów/Katowice

Czas trwania: 4 semestry

To kierunek dla osób, które:

- są samodzielnymi, świadomymi przedsiębiorcami i wiedzą, że **nowoczesny menedżer programów i projektów** jest partnerem dla sponsora,
- rozumieją język sponsora projektu i **potrafią współpracować na poziomie taktyczno-strategicznym**,
- chcą **zdobyć wykształcenie kierunkowe** konieczne do dalszego rozwoju,
- chcą **rozwijać umiejętności przywódcze** i doskonalić kompetencje w zarządzaniu zespołami projektowymi w dynamicznym środowisku biznesowym.

Czego się nauczysz?

- **Poznasz nowoczesne metody i strategie zarządzania projektami**, które pozwolą Ci skutecznie planować, realizować i nadzorować projekty o różnej skali i złożoności.
- **Nauczysz się efektywnej komunikacji** z interesariuszami oraz budowania zaangażowania zespołów projektowych, co przełoży się na lepszą współpracę i realizację celów.
- **Opanujesz narzędzia i techniki analizy ryzyka**, budżetowania oraz monitorowania postępów, dzięki którym zwiększysz kontrolę nad projektami i ograniczysz nieprzewidziane koszty.
- **Zdobędziesz wiedzę na temat zwinnych i klasycznych podejść do zarządzania projektami** oraz nauczysz się, jak je łączyć i skalować zgodnie z potrzebami organizacji.
- **Dowiesz się, jak skutecznie wdrażać innowacje, zarządzać zmianą oraz inicjować projekty transformacyjne**, aby zwiększać wartość i konkurencyjność firmy.
- **Rozwiniesz kompetencje przywódcze niezbędne do pełnienia roli lidera projektów i programów**, także w środowisku wielozespołowym i międzynarodowym.

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 na członków rad nadzorczych spółek z udziałem Skarbu Państwa.

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.

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: planowanie zasobów ludzkich, rekrutacja i selekcja pracowników, wynagradzanie, motywowanie i ocenianie, szkolenie i rozwój kadry oraz model organizacji uczącej się, a także wielokulturowość w kontekście organizacji międzynarodowych.

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,
- umiejętnie motywować kadrę, uwzględniając aspekty wielokulturowości, w celu zapewnienia sukcesu międzynarodowej firmie.

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.

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:

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.

- 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**.

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.

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

Inicjacja oraz planowanie programów i projektów w praktyce 32 godz.

Moduł odpowiada za kluczowy moment w życiu programu i projektu, jakim jest inicjacja. To właśnie wtedy definiuje się cele, definiuje zakres, dobiera strategię realizacji, buduje struktury i zespół, estymuje czas i pieniądze konieczne do realizacji.

Po ukończeniu modułu uczestnicy będą potrafili:

- właściwie stawiać cele projektów i programów,
- zbierać wymagania w sposób adekwatny do potrzeb projektu i wiedzy interesariuszy,
- definiować zakres, wyłączenia oraz interfejsy,
- dobierać właściwą strategię realizacji oraz tworzyć plany zarządzania,
- identyfikować kompetencje niezbędne do realizacji projektu lub programu,
- budować struktury programów i projektów,
- dekomponować zakres i delegować odpowiedzialność za jego realizację,
- budować harmonogramy i wstępne budżety.

Finanse i ryzyko w projektach 32 godz.

Moduł poświęcony jest dwóm kluczowym, twardym obszarom zarządzania projektem. **W obszarze finansów, poza technikami estymacji kosztów i budżetowania**, uczestnicy poznają metodę analizy wartości wypracowanej (ang. Earned Value) i nauczą się jak praktycznie stosować ją do kontroli projektu. **W obszarze ryzyka poznają praktyczne metody organizacji procesów z nim związanych** oraz nauczą się najważniejszych narzędzi.

Po ukończeniu modułu uczestnicy będą potrafili:

- poprawnie szacować koszty poszczególnych pakietów prac,
- budować budżety w sposób pozwalający na ich skuteczne śledzenie,
- planować podstawowe przepływy pieniężne w projekcie,
- stosować metodę Earned Value do kontroli przebiegu projektu,
- oceniać podejście kluczowych interesariuszy do ryzyka,
- identyfikować szanse i zagrożenia oraz oceniać ryzyka,
- planować i wdrażać odpowiedzi na ryzyko,
- monitorować ryzyko w projekcie.

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.

Strategiczny kontekst portfeli, programów i projektów 32 godz.

Moduł wprowadza uczestników w obszar zarządzania portfelami, programami oraz projektami z perspektywy strategii organizacji. **Dobór tematów przygotowuje do pełnienia roli sponsorów, skutecznie realizujących założenia strategii** poprzez konstruktywną współpracę z kierownikami projektów, programów i portfeli. Uczestnicy będą świadomi jak ważne jest budowanie środowiska pozwalającego na ciągłe doskonalenie podejścia do zarządzania.

Po ukończeniu modułu uczestnicy będą potrafili:

- przekładać strategię organizacji na portfele, programy i projekty,
- definiować i nadzorować portfele, programy i projekty oparte na strategii organizacji oraz konstruktywnych uzasadnieniach biznesowych,
- mierzyć poziom realizacji strategii poprzez narzędzia portfelowe,
- odpowiednio identyfikować portfele, programy i projekty oraz dobierać właściwe narzędzia zarządzania nimi,
- konstruktywnie budować współpracę pomiędzy rolą sponsora i menedżera projektu lub programu,
- identyfikować i wpływać na elementy środowiska zarządzania wpływające z kolei na skuteczność projektów, programów i portfeli.

Zwinne zarządzanie projektami 16 godz.

Zwinne podejście do projektów jest coraz popularniejsze w wielu branżach, szczególnie w projektach rozwojowych o dużym stopniu innowacyjności. Również tradycyjne projekty coraz częściej czerpią z technik zwinnych.

Moduł nie tylko **wprowadza uczestników w podstawowe podejścia i techniki zwinne**, ale **pokazuje również w jaki sposób łączyć je z podejściami tradycyjnymi** i skalować na poziom programów.

Po ukończeniu modułu uczestnicy będą potrafili:

- świadomie decydować się na właściwe podejście w zależności od potrzeb projektu,
- stosować podstawowe narzędzia w oparciu o Scrum i Kanban,
- wdrażać podejście zwinne na poziomie organizacji,
- łączyć techniki zwinne z tradycyjnymi,
- skalować projekty zwinne w oparciu o sprawdzone rozwiązania typu SAFe.

Strategia Lean 32 godz.

Na zajęciach uczestnicy poznają tematykę Lean z perspektywy zarządzania wyższego szczebla. **Wykorzystanie zostanie gra symulacyjna, która ukaże perspektywę usprawniania procesów organizacji**, poprzez identyfikację i eliminację marnotrawstw i budowanie ciągłego przepływu wartości.

Po ukończeniu modułu uczestnicy:

- nauczą się analizować procesy z pomocą metody mapowania strumienia wartości i metod badań

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.

pracy,

- odkryją model biznesowy 5 Kroków Strategii Lean, który przygotowuje całą organizację do wejścia w Lean z uwzględnieniem punktu widzenia zarządu,
- opanują umiejętność przejścia przez 5 etapów Strategii Lean poprzez eliminację 5 patologii biznesowych, powodujących, że klasyczne próby wdrażania Lean kończą się w 90% niepowodzeniem.

Lean Leadership 734 oraz model doskonalenia i zarządzania 32 godz.

Moduł wprowadza uczestników w temat Lean Leadership z perspektywy menedżerów wyższego szczebla.

Po ukończeniu modułu uczestnicy:

- odkryją, jak połączyć działania pracowników ze strategicznymi celami firmy, kaskadując proces.
- nauczą się tworzenia standardu pracy liderów i menedżerów, aby zamiast gasić pożary, inspirować pracowników do rozwijania i rozwiązywania codziennych problemów
- będą w stanie stworzyć system zespołowy do rozwiązywania trudniejszych problemów za pomocą narzędzi analitycznych zawartych w koncepcji PDCA.

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.

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

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.

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

dr Maria Gorczyńska

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

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.

- Zawodowo oddany współpracy międzynarodowej. Prywatnie pasjonuje się rodzinnymi podróżami, a hobbystycznie trenuje kickboxing w Tomica Team MMAtadores Katowice.

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**

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.
- Pełniła funkcje Dyrektora Generalnego, Operacyjnego, Doradztwa Personalnego oraz Prezesa

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.

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.

Radosław Drzewiecki

- Założyciel Leanpassion i twórca Strategii Lean opartej na ciągłym doskonaleniu oraz zaangażowaniu pracowników.
- Promotor trwałych transformacji Lean, które wykraczają poza narzędzia i skupiają się na eliminacji marnotrawstw.
- Absolwent MBA oraz uczelni i szkół m.in. The Polish Open University, Politechniki Wrocławskiej, Shingijutsu i Porsche Akademie.
- Współtwórca Sherlock Waste i Leanovatica.com oraz autor bestsellerowej książki "trategia Lean".

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 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.

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.

- Ukończyłam 280-godzinne szkolenie z organizacyjnej analizy transakcyjnej, prowadzone w latach 2010–2012 przez trenerów International Centre for Developmental Transactional Analysis.

Partnerzy 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.

Leanpassion

autorzy 5 kroków strategii lean, firma ceniona przez klientów za umiejętność wpisania lean w strategię oraz trwałość zmian. Efekt działania Leanpassion to wzrost wyników, zaangażowanie, produktywność i zdolność do adaptacji. Wypracowali własny model przywództwa – Leadership 734 – i transformacji wspierającej technologię – „Sherlock Waste”. Ponad 19 lat na rynku przyniosło wiele doświadczeń, a skuteczność potwierdza się w rachunku zysków i strat współpracujących z nimi klientów.

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.