



UNIWERSYTET WSB **MERITO**
CHORZÓW KATOWICE

wcześniej
Wyższa Szkoła
Bankowa

MBA Project Management

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: 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 kadre, uwzględniając aspekty wielokulturowości, w celu zapewnienia sukcesu międzynarodowej firmie.



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

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.

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 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.