UNIWERSYTET WSB MERITO CHORZÓW KATOWICE
wcześniej Wyższa Szkoła Bankowa

Studia menedżerskie

STUDIA PODYPLOMOWE

Sposób realizacji: Online

Obszar studiów: Kompetencje menedżerskie / Rozwój osobisty • Zarządzanie

Cechy: Od października • Polski • Certyfikat • Dofinansowane • Gwarancja uruchomienia

Miasto: Chorzów/Katowice

To kierunek dla osób, które:

- należą do kadry menedżerskiej firm handlowych, usługowych lub produkcyjnych – niezależnie od ich wielkości,
- uczestniczą w podejmowaniu strategicznych decyzji w przedsiębiorstwie, niezależnie od zajmowanego stanowiska.

5
bezpłatnych szkoleń lub webinarów realizowanych online

91%
pracodawców **ocenia bardzo dobrze lub dobrze** współpracę z naszymi uniwersytetami.

Źródło: "Badanie opinii pracodawców, 2024".

1
certyfikat specjalistyczny **Franklin University**.

92%
uczestników poleca studia podyplomowe.

Źródło: „Badanie satysfakcji ze studiów 2025”.

Kadra złożona z praktyków

Zajęcia prowadzą eksperci i pasjonaci swojej dziedziny, którzy mają realne doświadczenie.

Networking i rozwój kompetencji

Studia rozwijają kompetencje niezależnie od doświadczenia. Dzięki interaktywnym zajęciom i wymianie doświadczeń z innymi zyskasz wiedzę, umiejętności i cenne kontakty.

Praktyczny charakter studiów:
■ Zajęcia mają charakter praktyczny i interaktywny – opierają się na wymianie doświadczeń, analizie przypadków i aktywnym udziale uczestników.

Program studiów

9	182	12	2
Liczba miesięcy nauki	Liczba godzin zajęć	Liczba zjazdów	Liczba semestrów

Zarządzanie firmą (40 godz.)

1. Otoczenie przedsiębiorstwa (8 godz.)

- aspekt finansowy otoczenie finansowe podmiotu gospodarczego,
- powiązania finansowe pomiędzy podmiotami na rynku,
- aspekt prawny formy organizacyjne podmiotów gospodarczych,
- podstawy prawa handlowego.

2. Marketing (8 godz.)

- procedura zarządzania marketingowego,
- plan marketingowy,
- analiza sytuacji rynkowej,
- rynki docelowe,
- konkurencja,
- marketing mix,

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.

- analiza SWOT,
- cele strategiczne,
- wybór strategii i plany taktyczne,
- benchmarketing w zarządzaniu.

3. Zarządzanie biznesem (16 godz.)

- kontrakty biznesowe,
- warunki dostaw (INCOTERMS 2000),
- formy płatności (L/C, CAD, kredyt kupiecki, przedpłata),
- ustalanie strategii marketingowej biznesu,
- wybrane kwestie związane z problematyką finansową,
- źródła i formy finansowania podmiotu gospodarczego (tradycyjne i nowoczesne źródła finansowania, instrumenty pochodne, rynek kapitałowy i pieniężny),

4. Biznes plan (8 godz.)

- istota i założenia biznesplanu,
- struktura biznesplanu,
- analiza finansowa (nakłady inwestycyjne, źródła finansowania, wskaźniki oceny finansowej).

Umiejętności interpersonalne (28 godz.)

1. Komunikacja jako podstawowe narzędzie skutecznego menedżera. Trening umiejętności komunikacyjnych (8 godz.)

- elementy i rodzaje komunikacji,
- poziomy komunikowania w pracy z ludźmi,
- zakłócenia komunikacyjne,
- bariery komunikacyjne i ich pokonywanie w kontakcie z podwładnymi,
- dystans interpersonalny,
- manipulacja przestrzenią,
- body language.

2. Umiejętności negocjacyjne z certyfikatem Franklin University (12 godz.)

3. Autoprezentacja i wystąpienia publiczne. Trening umiejętności autoprezentacji i wystąpień publicznych (8 godz.)

- pierwsze wrażenie i efekty pokrewne,
- różne ujęcia autoprezentacji,
- sztuka zyskiwania przewagi,
- rodzaje i techniki autoprezentacji,
- etapy tworzenia wrażenia,

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.

- zasady wystąpień publicznych,
- struktura wystąpienia,
- rola audytorium,
- case studies.

Finanse w biznesie (32 godz.)

1. Wybór strategii finansowej przedsiębiorstwa (4 godz.)

- uwarunkowania i konsekwencje wyboru strategii finansowej,
- koszt kapitału,
- efekt dźwigni finansowej.

2. Identyfikacja majątku przedsiębiorstwa (4 godz.)

- wycena aktywów i pasywów,
- charakterystyka aktywów.

3. Zarządzanie majątkiem przedsiębiorstwa (12 godz.)

- zarządzanie aktywami obrotowymi w aspekcie płynności finansowej,
- analiza relacji: koszt – wolumen – zysk,
- rentowność sprzedaży a struktura kosztów,
- wykorzystanie dźwigni operacyjnej,
- model analizy operacyjnej Du Ponta.

4. Rachunkowość zarządcza. Controlling (12 godz.)

- rachunkowość a system celów i proces decyzyjny,
- controlling w zarządzaniu finansowym,
- controlling strategiczny,
- narzędzia sterowania rentownością,
- cash flow,
- zarys procedury wdrażania controllingu.

Czynnik ludzki w biznesie (24 godz.)

1. Psychologia kierowania. Trening umiejętności kierowania (8 godz.)

- źródła władzy,
- koncepcje efektywnego kierowania,
- model kompetencji kierowniczych,
- uczenie się kierowania,
- własne preferencje i ograniczenia w uczeniu się kierowania,
- siatka stylów kierowania,

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.

- warianty kierowania,
- efektywne prowadzenie narad,
- case studies.

2. Instrumenty zarządzania zasobami ludzkimi (8 godz.)

- opis stanowisk pracy,
- wartościowanie stanowisk,
- system ocen pracowniczych,
- systemy motywacyjne,
- systemy wynagradzania,
- ścieżki kariery,
- metody wprowadzania nowych pracowników,
- badanie opinii pracowniczych,
- ćwiczenia.

3. Metody doboru i oceny personelu (8 godz.)

- marketing personalny, organizacja działu personalnego,
- modele polityki personalnej,
- planowanie i prognozowanie personelu,
- profile wymagań zawodowych,
- rekrutacja i selekcja,
- metody selekcyjne,
- rozmowa kwalifikacyjna,
- assessment centres,
- typologia umysłowości menedżerów MBTI.

Instrumentarium zarządzania (56 godz.)

1. Zarządzanie projektami (16 godz.)

2. Zarządzanie strategiczne (8 godz.)

- misja, wizja i cele strategiczne,
- metody wypracowania strategii,
- poziomy strategii,
- transformacja celów strategicznych w cele taktyczno-operacyjne.

3. Instrumentarium menedżera (8 godz.)

- narzędzia i techniki zorientowane na myślenie selektywne (techniki rangowania, technika ABC) i myślenie całościowe (technika badania spójności, technika badania współzależności),
- tablice kompetencyjne,

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.

- socjometria,
- technika diagnozowania klimatu organizacyjnego.

4. Gra biznesowa (16 godz.)

5. Potencjały w biznesie (8 godz.)

- podstawy zarządzania sobą w czasie, czyli jak wykorzystać potencjał czasowy,
- rozwijaj się we właściwym kierunku – potencjał intelektualny,
- podstawy inteligencji finansowej,
- emocje są najważniejsze, czyli podstawy inteligencji emocjonalnej,
- efektywna komunikacja.

Egzamin (2 godz.)

Egzamin (2 godz.)

Forma zaliczenia

- Test końcowy

Warunki przyjęcia

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

- mieć ukończone studia licencjackie, inżynierskie lub magisterskie,
- złożyć komplet dokumentów i spełnić wymogi rekrutacyjne,
- o przyjęciu decyduje kolejność zgłoszeń.

Dowiedz się więcej

Możliwości dofinansowania

- **Pierwsi zyskują najwięcej!** Im szybciej się zapiszesz, z tym większej zniżki skorzystasz.
- Oferujemy specjalne, **większe zniżki dla naszych absolwentów**.
- Możesz skorzystać z dofinansowania z **Bazy Usług Rozwojowych**.
- Pracodawca może dofinansować Ci studia, otrzymując dodatkową zniżkę w ramach **Programu Firma**.
- Warto sprawdzić możliwości dofinansowania z **KFS**.

Dowiedz się więcej

Czego się nauczysz?

- rozwiniesz **kluczowe kompetencje menedżerskie:** umiejętności decyzyjne, analityczne, przywódcze i komunikacyjne,
- poznasz **techniki skutecznego zarządzania zespołem** – nauczysz się motywować pracowników, rozwiązywać konflikty, rozwijać kompetencje i budować kulturę organizacyjną firmy,
- weźmiesz udział w **grze biznesowej**, która symuluje funkcjonowanie przedsiębiorstwa w warunkach niepewności, ryzyka i konkurencji – celem gry jest nie tylko nauka zarządzania, lecz także rozpoznanie własnego potencjału menedżerskiego,

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.

GRA BIZNESOWA ROZGRYWANA JEST NA ZAJĘCIACH WYJAZDOWYCH FINANSOWANYCH PRZEZ UNIWERSYTET WSB MERITO

- doświadczysz pracy w **zespole rywalizującym o najlepsze wyniki finansowe**, ucząc się podejmowania decyzji w dynamicznym środowisku rynkowym,
- będziesz uczestniczyć w licznych **warsztatach**, które pomogą Ci zidentyfikować swoje mocne strony i obszary do rozwoju,
- skonsultujesz swoje doświadczenia i wyzwania zawodowe z praktykami biznesu oraz **wdrożysz zdobytą wiedzę w praktyce**,
- wypracujesz własny **zestaw narzędzi do dalszego rozwoju** osobistego i zawodowego.

Ceny

Dla Kandydatów

	1 rok
1 rata	**5850 zł** (1 x 5850 zł)
2 raty	**2925 zł** (2 x 2925 zł)
10 rat	**585 zł** (10 x 585 zł)
12 rat	**525 zł** (12 x 525 zł)

Dla naszych absolwentów

	1 rok
1 rata	**5850 zł** (1 x 5850 zł)
2 raty	**2925 zł** (2 x 2925 zł)
10 rat	**585 zł** (10 x 585 zł)
12 rat	**525 zł** (12 x 525 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 Grzegorz Wudarzewski

- Doktor nauk ekonomicznych w dyscyplinie nauk o zarządzaniu, 22-letnie doświadczenie dydaktyczne (poziomy: MBA, Podyplomowy, Licencjacki, Magisterski). Nagrodzona praca doktorska na UE we Wrocławiu.

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.

- Praktyk, ekonomista, specjalista w obszarze zarządzania i psychologii, trener szkoleniowy, konsultant, doradca dla firm w zakresie praktyk zarządzania i doboru personelu, certyfikowany diagnosta.
- Od 25 współpracuje z wieloma firmami konsultingowymi, m. innymi: Adviser, Vademecum, PTE, Vento, Econtrade, SJOS, Accord Next, Sygma, Logintrade, Argumentum Event, AID System Consulting, Otrek.
- Projekty i szkolenia dla: Alupast, Auto Group, Bank Zachodni, Poczta Polska, Luvena, PARAPETY Pietrucha, Elektrociepłownie Elektrownie, ZEM Duszniki, Suzuki Motor Polska, Takata Petri Polska, Gotec.

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.

inż. Łukasz Frątczak

- Wspiera biznes w rozwoju i wdrażaniu zmian. Zaczyna od diagnozy i analizy potrzeb, następnie prowadzi szkolenia i wdraża nowe rozwiązania HR, dostosowane do specyfiki organizacji i zespołów.
- Doświadczony trener biznesu, coach i menedżer zespołu trenerskiego. Przedsiębiorca i właściciel firmy szkoleniowej Centrum Rozwoju LiderON, wspierającej rozwój liderów i organizacji.
- Autor gier i symulacji szkoleniowych. Prowadzi kanał na YouTube, gdzie dzieli się wiedzą o projektowaniu gier rozwojowych oraz porusza zagadnienia związane z HR i rozwojem kompetencji.
- Realizował projekty HR dla firm takich jak MTU, KGHM, DOM Medica, Enea, Frigo Logistic, Henkel Polska, PKO BP, Poczta Polska, BOŚ Bank, Tauron Energia, Termika czy Totalizator Sportowy.

dr Maciej Szczepanik

- Interesuje się badaniami z zakresu ekonomii, analizą rynku pracy oraz czynnikami wpływającymi na poziom wynagrodzeń w gospodarce, łącząc wiedzę teoretyczną z praktycznymi obserwacjami.
- Wieloletni wykładowca akademicki, prowadził zajęcia w Polsce i za granicą w języku polskim i angielskim. Twórca zaawansowanych gier strategicznych symulujących mechanizmy rynkowe.
- Praktyk z doświadczeniem menedżerskim i kierowniczym, były dyrektor zarządzający w szkolnictwie wyższym, obecnie pełni funkcję wicekanclerza WFiZ UWSB Merito we Wrocławiu.
- Posiada umiejętność zarządzania zespołem, planowania strategicznego i operacyjnego oraz

myślenia krytycznego i analitycznego. Ekspert w tworzeniu i prowadzeniu zaawansowanych symulacji biznesowych.

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.

mgr Tomasz Przewoźnik

- Menedżer i coach z wieloletnim doświadczeniem. Od wielu lat dyrektor sprzedaży i marketingu oraz członek zarządu w firmach prywatnych i spółkach prawa handlowego.
- Absolwent Uniwersytetu Śląskiego w Katowicach, Akademii Ekonomicznej w Katowicach i Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie. Ukończył studia MBA w Wyższej Szkole Bankowej w Chorzowie.
- Autor publikacji w ogólnopolskich pismach branżowych Marketer+, Nowa Sprzedaż, OOH Magazine.

mgr Piotr Zdybał

- Trener i nauczyciel akademicki prowadzący szkolenia oraz zajęcia z zakresu komunikacji, negocjacji, konfliktów i procesów grupowych.
- Specjalizuje się w zagadnieniach związanych z budowaniem i zarządzaniem zespołami ludzkimi, pracą zespołową oraz analizą zjawisk społecznych.
- Na co dzień zajmuje się prowadzeniem negocjacji kryzysowych w wymagających i dynamicznych sytuacjach. Łączy wiedzę teoretyczną z doświadczeniem praktycznym zdobywanym w działaniach operacyjnych.
- Absolwent Górnośląskiej Wyższej Szkoły Pedagogicznej w Mysłowicach, Wyższej Szkoły Policji w Szczytnie oraz Academy FBI w Quantico (USA).

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.