



UNIWERSYTET WSB **MERITO**  
CHORZÓW KATOWICE

wcześniej  
Wyższa Szkoła  
Bankowa

# Studia menedżerskie

STUDIA PODYPLOMOWE



## 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,
- analiza SWOT,
- cele strategiczne,
- wybór strategii i plany taktyczne,
- benchmarking 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,
- 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,
- 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,
- 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