



UNIWERSYTET WSB **MERITO**  
CHORZÓW KATOWICE

wcześniej  
Wyższa Szkoła  
Bankowa

# Studia menedżerskie

STUDIA PODYPLOMOWE

**Miasto:** Chorzów/Katowice



## Certyfikat Franklin University

- W ramach kierunku realizowany jest moduł „Umiejętności negocjacyjne” prowadzony według materiałów dydaktycznych i metodologii **Franklin University**, z wykorzystaniem case study i ćwiczeń z rynku amerykańskiego.
- Moduł kończy się zaliczeniem testu sprawdzającego. Uczestnicy mają możliwość **wykupienia** certyfikatu potwierdzającego zdobycie praktycznej wiedzy i umiejętności dostosowanych zarówno do rynku polskiego, jak i zagranicznego. Opłata za certyfikat wynosi 490 zł.

**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, um

### Praktyczny charakter studiów

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

## Program studiów

### 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.

#### Zasady rekrutacji

- Studentem studiów II stopnia (magisterskich) z podyplomowymi na Uniwersytecie WSB Merito możesz zostać po ukończeniu studiów I stopnia (licencjackich lub inżynierskich). O przyjęciu na studia decyduje kolejność zgłoszeń oraz złożenie kompletu dokumentów i spełnienie wymogów wynikających z zasad rekrutacji.

[Dowiedz się więcej](#)

#### Stypendia i zniżki

- Możesz otrzymać te same stypendia, co studenci uczelni publicznych, w tym naukowe, sportowe, socjalne i zapomogi.
- Dodatkowo, elastyczny system opłat pozwala Ci wybrać, w ilu ratach chcesz opłacać czesne.
- Oszczędzasz otrzymując 2 dyplomy w 2 lata [Dowiedz się więcej](#)

## Czego się nauczysz?

- rozwinięsz **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,
- doświadczysz pracy w **zespolu 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.