

# Studia menedżerskie

## STUDIA PODYPLOMOWE

**Sposób realizacji:** Online

**Obszar studiów:** Kompetencje menedżerskie / Rozwój osobisty

**Cechy:** Od października • Polski

**Miasto:** Gdańsk

**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.



**92%**

**uczestników poleca studia podyplomowe.**  
Źródło: „Badanie satysfakcji ze studiów 2025”.

**Networking i rozwój kompetencji**

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

**1**

certyfikat specjalistyczny **Franklin University**.

**91%**

pracodawców **ocenia bardzo dobrze lub dobrze** współpracę z naszymi uniwersytetami.  
Źródło: "Badanie opinii pracodawców, 2024".

**Kadra złożona z praktyków**

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

**Gwarancja jakości**

Gwarantujemy pełną zgodność z przepisami prawa i najwyższe standardy edukacyjne.

**Praktyczny charakter studiów:**

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

## Program studiów

**9**

Liczba miesięcy nauki

**198**

Liczba godzin zajęć

**12**

Liczba zjazdów

**2**

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.

### Forma zaliczenia: Egzamin (2 godz.)

Test sprawdzający wiedzę po I i II semestrze.

#### 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

- 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?

- rozwiniiesz **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,

- 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

2 raty	<b>2455 zł</b> <del>2925 zł</del> (2 x 2455 zł) Najniższa cena z ostatnich 30 dni: 2425zł
10 rat	<b>491 zł</b> <del>585 zł</del> (10 x 491 zł) Najniższa cena z ostatnich 30 dni: 485zł
12 rat	<b>409 zł</b> <del>488 zł</del> (12 x 409 zł) Najniższa cena z ostatnich 30 dni: 404zł

Cena jednorazowa: **4910 zł** ~~5850 zł~~

Najniższa cena z ostatnich 30 dni: 4850zł

### Dla naszych absolwentów

#### 1 rok

2 raty	<b>2255 zł</b> <del>2925 zł</del> (2 x 2255 zł) Najniższa cena z ostatnich 30 dni: 2225zł
10 rat	<b>451 zł</b> <del>585 zł</del> (10 x 451 zł) Najniższa cena z ostatnich 30 dni: 445zł
12 rat	<b>376 zł</b> <del>488 zł</del> (12 x 376 zł) Najniższa cena z ostatnich 30 dni: 371zł

Cena jednorazowa: **4510 zł** ~~5850 zł~~

Najniższa cena z ostatnich 30 dni: 4450zł



## Dla kandydatów z zagranicy

### 1 rok

2 raty	<b>2455 zł</b> <del>2925 zł</del> (2 x 2455 zł) Najniższa cena z ostatnich 30 dni: 2425zł
10 rat	<b>491 zł</b> <del>585 zł</del> (10 x 491 zł) Najniższa cena z ostatnich 30 dni: 485zł
12 rat	<b>409 zł</b> <del>488 zł</del> (12 x 409 zł) Najniższa cena z ostatnich 30 dni: 404zł

Cena jednorazowa: **4910 zł** ~~5850 zł~~

Najniższa cena z ostatnich 30 dni: 4850zł

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.
- 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-dydaktyczny 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 MMAadores Katowice.