UNIWERSYTET WSB MERITO GDAŃSK
wcześniej Wyższa Szkoła Bankowa

MBA General ścieżka polsko-angielska

PROGRAM MBA

Sposób realizacji: Tradycyjne

Cechy: Od października • Polski • Angielski

Miasto: Gdańsk

Czas trwania: 4 semestry

To kierunek dla osób, które:

- chcą rozwijać karierę menedżerską i potrzebują ugruntowanej wiedzy biznesowej,
- potrzebują praktycznych umiejętności, by skutecznie podejmować decyzje,
- chcą doskonalić strategię i optymalizować procesy,
- szukają praktycznej wiedzy, którą od razu wdrożą w pracy,
- chcą wszechstronnie zrozumieć sposób funkcjonowania małych i dużych przedsiębiorstw.

Czego się nauczysz?

- Poznasz **skuteczne strategie zarządzania**, które pomogą Ci budować silne zespoły, zwiększać efektywność organizacji i osiągać przewagę konkurencyjną.
- Zdobędziesz **praktyczne umiejętności przywódcze**, które pozwolą Ci podejmować trafne decyzje biznesowe i skutecznie zarządzać zmianą w dynamicznym środowisku.
- Nauczysz się **analizować dane biznesowe** i wykorzystywać je do podejmowania strategicznych decyzji, zwiększając rentowność i stabilność firmy na rynku.
- Opanujesz **nowoczesne narzędzia marketingowe**, które pomogą Ci skutecznie docierać do klientów, budować silną markę i zwiększać sprzedaż w firmie.
- Dowiesz się, jak **zarządzać finansami przedsiębiorstwa**, optymalizować koszty i zwiększać zyski, korzystając z narzędzi controllingowych i analizy finansowej.
- Wszechstronnie zrozumiesz sposób funkcjonowania małych i dużych przedsiębiorstw.

UK Study Tour

Raz w roku dla uczestników programu MBA organizowany jest trzydniowy wyjazd do **Northampton (Wielka Brytania)** z autorskim programem dostosowanym do profilu studiów MBA. Plan Study Tour obejmuje spotkania i warsztaty prowadzone w wybranych brytyjskich firmach. Dodatkową atrakcją jest zwiedzanie samego miasta oraz University of Northampton. Wyjazd jest dodatkowo płatny.

Dodatkowe korzyści

Dwie ścieżki językowe

Zajęcia prowadzimy w języku polskim według programu przygotowanego przez nasz uniwersytet i zatwierdzonego przez University of Northampton.

Wykłady specjalne

Wykłady VIP-ów odbywają się kilka razy w roku. Gościliśmy już m.in.: **Maciej Herman, prof. Piotr Garstecki, dr Ryszard Schnepf, Ewa Ewart, Angelika Cieślowska, Francis Lapp, Bożena Leśniewska, Jak Wojciech Piekarski, Krzysztof Wielicki, dr Olin O. Oedekoven, Tomasz Deker.**

Wizyty studyjne

Cyklicznie organizowane są pozaprogramowe wizyty studyjne. Odwiedzamy firmy, rozmawiamy z zarządami, poznajemy realne problemy w biznesie i sposoby ich rozwiązywania.

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 Gdańsku, studentem zawierana jest w formie pisemnej.

Program studiów

4	501	26
Liczba semestrów	Liczba godzin zajęć	Liczba modułów

Mechanizmy pracy zespołowej

Moduł ten **ma na celu zintegrowanie uczestników**, nauczenie ich pracy w grupie, pokazanie sposobów pracy i komunikowania się menedżera z otoczeniem.

Jego program nastawiony jest na integrację poprzez zabawę.

Zawiera elementy pracy głosem, mowy ciała, elementy retoryczne i rozróżnianie typów osobowości. Sposoby realizacji to gry, symulacje, testy.

Wykładowca: Jerzy Łazewski, Mirosław Oczkoś

Analiza ekonomiczna i strategiczna / Economic and strategic analysis

Rywalizacja rynkowa wymusza na menedżerach doskonalenie szeroko rozumianego warsztatu zawodowego, w szczególności wspierającego podejmowanie racjonalnych decyzji. Współczesne otoczenie charakteryzuje się silną zmiennością, co w konsekwencji wprowadza ryzyko związane z oceną przyszłych uwarunkowań zewnętrznych.

Celem modułu jest **rozwinięcie umiejętności stosowania narzędzi analizy menedżerskiej** w diagnozowaniu problemów ekonomicznych oraz podejmowaniu decyzji menedżerskich w warunkach niepewności i przy uwzględnieniu ryzyka.

Uczestnicy poznają także sposoby określania warunków działania rynkowego.

Dodatkowym walorem zajęć będzie wykorzystanie materiałów pierwotnych z macierzystych przedsiębiorstw uczestników. Moduł jest realizowany w blokach tematycznych składających się z wprowadzenia teoretycznego w formie wykładu oraz analizy sytuacji decyzyjnej, dokonywanej w trakcie pracy w grupach i podsumowującej dyskusji.

Wykładowca: Grzegorz Dzwonnik

Negocjacje i komunikacja w biznesie

Umiejętności komunikacyjne są podstawowym obszarem kompetencji lidera. Współczesny menedżer wykorzystuje je nie tylko w negocjacjach, ale także w całym procesie kierowniczym, czyli planowaniu, organizowaniu, nadzorowaniu przebiegu zadań oraz kontroli pracy zespołu.

Osobną dziedziną komunikacji menedżerskiej jest przekonywanie i perswazja – nieodłącznie związane z motywowaniem podwładnych. Udział w module daje możliwość sprawdzenia posiadanych kompetencji menedżerskich i pogłębia głównie te, które są związane z różnymi poziomami negocjacji i interakcji międzyludzkich.

Uczestnicy rozwijają m.in. takie umiejętności, jak: **praca z trudnymi komunikacyjnie partnerami,**

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 Gdańsku, studentem zawierana jest w formie pisemnej.

obrona przed manipulacją, agresją i negatywnym wpływem podczas komunikacji interpersonalnej, a także planowanie rozwoju własnych kompetencji komunikacyjnych zgodnie z indywidualnymi potrzebami i oczekiwaniami firmy.

Zajęcia mają charakter interaktywnego warsztatu szkoleniowo-rozwojowego. W ich trakcie wykorzystywane są gry negocjacyjne, dyskusje moderowane, a także symulacje sytuacji komunikacyjnych.

Wykładowca: Dariusz Rajca

Zarządzanie strategiczne

Zarządzanie strategiczne zajmuje się wyznaczaniem kierunku rozwoju przedsiębiorstwa, budowaniem jego strategii i znajdowaniem sposobów realizacji celu biznesowego. Proces definiowania i redefiniowania strategii przedsiębiorstwa w warunkach dynamicznie zmieniającego się otoczenia i wzrostu konkurencyjności staje się coraz większym wyzwaniem menedżerskim.

W trakcie zajęć z tego modułu **uczestnicy analizują i porównują modele biznesowe**. Rozwijają również umiejętności związane z identyfikacją i analizą problemów oraz proponowaniem adekwatnych rozwiązań systemowych i operacyjnych w zarządzaniu przedsiębiorstwem, ukierunkowanych na jego długotrwały i stabilny sukces rynkowy.

Zajęcia mają formę dyskusji w trakcie sesji wykładowej, podczas której kładziony jest nacisk na wykorzystywanie przez uczestników wiedzy teoretycznej, własnego doświadczenia oraz informacji dodatkowych do rozwiązania problemów strategicznych przedstawionych w omawianym przypadku.

Wykładowca: Grzegorz Dzwonnik

Prawo w biznesie

Cykl kształcenia w module ma umożliwić umiejętne poruszanie się menedżera w aspektach społecznych występujących tak wewnątrz przedsiębiorstwa, w relacjach pracownik – pracodawca (prawo pracy), jak i w relacjach środowiskowych z grupą właścicieli, udziałowców oraz wspólników przedsiębiorstwa (prawo handlowe, gospodarcze).

Ostatni element modułu związany z **prawem finansowym, zwłaszcza prawem podatkowym, da menedżerowi umiejętność poruszania się w sferze praw i obowiązków wynikających ze stosunków publicznoprawnych**, takich jak postępowanie podatkowe, kontrola skarbowa i kontrola podatkowa. Olbrzymi zakres praw i obowiązków w sferze publicznoprawnej pozwoli na uniknięcie niepotrzebnych sporów z organami publicznoprawnymi.

Prawo pracy, Prawo gospodarcze i prawo finansowe.

Wykładowcy: Antoniewicz Katarzyna, Kieszkowski Wojciech, Bielski Piotr

Zarządzanie marketingowe i modele biznesowe/ Marketing Management & Business Models

Celem modułu jest **przedstawienie idei marketingu ze strategicznego punktu widzenia**.

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 Gdańsku, studentem zawierana jest w formie pisemnej.

Uczestnicy nabywają umiejętności z zakresu budowania strategii marketingowej opartej na wyróżnikach i przewagach konkurencyjnych.

Zapoznają się z pojęciem zarządzania strategicznego według M. Portera, założeniami „marketingu wojującego" według J. Trouta, a także koncepcją marketingu 5 zmysłów.

Moduł dostarcza wiedzy na temat zasad funkcjonowania globalnej konkurencji, istoty zarządzania marką, planowania i oceny planu komunikacji marketingowej i poszczególnych jego elementów.

Rozwija kompetencje uczestników m.in. w zakresie wyznaczania celów strategicznych i operacyjnych, projektowania struktury produktów, wyznaczania cen i efektywnego stosowania promocji cenowych czy planowania komunikacji marketingowej.

Dyskusje, warsztaty, ćwiczenia i analiza przypadków pozwalają na praktyczne wykorzystanie przez uczestników wiedzy zdobytej podczas zajęć.

Wykładowca: Piotr Bucki

Zarządzanie zasobami ludzkimi

Zarządzanie zasobami ludzkimi polega na stosowaniu technik i procedur oraz rozwiązań organizacyjnych, dzięki którym potencjał, jakim dysponują pracownicy, może zostać skutecznie wykorzystany. Nie jest ono wyłącznie domeną specjalistów od spraw personalnych.

Każdy menedżer ma bezpośredni kontakt z tą problematyką w codziennej praktyce zarządzania. Przed każdym menedżerem stają najrozmaitsze zadania związane z zarządzaniem ludźmi, każdy menedżer musi więc mieć w jakimś stopniu kompetencje specjalisty w tej dziedzinie.

Celem zajęć jest przekazanie ogólnej wiedzy z zakresu zarządzania zasobami ludzkimi oraz zapoznanie uczestników z możliwościami stosowania tej wiedzy w praktyce zarządzania firmą.

Wykładowca: Grzegorz Steinke

Sprawozdawczość i analiza finansowa

Skuteczny menedżer nie musi być specjalistą z rachunkowości, ale powinien ją znać na takim poziomie, aby móc prawidłowo określić swoje potrzeby informacyjne oraz właściwie zinterpretować otrzymane dane.

Moduł pozwala **nabyć kluczowe umiejętności związane z elementami rachunkowości zarządczej** oraz interpretacją sprawozdań. Uczestnicy poznają elementy sprawozdania finansowego i zasady jego konstrukcji. Rozwijają kompetencje w obszarze oceny wskaźnikowej kondycji finansowej przedsiębiorstwa oraz sprawności funkcjonowania systemu rachunkowości w przedsiębiorstwie.

Zajęcia są prowadzone w formie warsztatów, a ćwiczenia i materiały ze studiów przypadków pochodzących z sektora prywatnego dają możliwość eksperymentowania i zastanowienia się nad zastosowaniem różnych teorii i rozwiązań w praktyce.

Wykładowca: Katarzyna Krawczyk

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 Gdańsku, studentem zawierana jest w formie pisemnej.

Zarządzanie finansami przedsiębiorstw

Moduł umożliwia poznanie podstawowych narzędzi i metod wykorzystywanych w obszarze zarządzania finansami oraz zrozumienie współzależności wszystkich procesów finansowych realizowanych przez przedsiębiorstwo.

W trakcie zajęć uczestnicy zdobywają wiedzę na temat **wpływu otoczenia finansowego na organizację i proces podejmowania decyzji**. Poznają związki między zarządzaniem finansami przedsiębiorstw a rachunkowością finansową i zarządczą, a także wzajemne wpływy różnych elementów operacji finansowych zachodzących w przedsiębiorstwie.

Efektem jest nabycie umiejętności identyfikowania problemów zarządzania finansami przedsiębiorstw i stosowania odpowiednich metod wymaganych w celu podjęcia decyzji lub zminimalizowania ryzyka w analizowanym obszarze. Zajęcia mają formę wykładów i warsztatów.

Wykładowca: Minuth Łukasz, Sitko Jacek

Kierowanie zespołem i przywództwo

Zajęcia uczą skutecznego zarządzania zespołami i podejmowania strategicznych decyzji. Studenci analizują różne style przywództwa i uczą się, jak dostosować je do zmieniających się sytuacji biznesowych. Program obejmuje również rozwijanie umiejętności miękkich, takich jak komunikacja, motywowanie pracowników i budowanie autorytetu. Duży nacisk kładzie się na praktyczne studia przypadków oraz pracę zespołową. Celem zajęć jest przygotowanie liderów zdolnych do inspirowania i prowadzenia organizacji w dynamicznym środowisku.

Wykładowca: Dariusz Rajca

Zarządzanie procesami / Process Management

Zajęcia na studiach MBA koncentrują się na kompleksowej optymalizacji procesów biznesowych przy użyciu metodyki Lean Six-Sigma, której celem jest maksymalizowanie wartości dla klienta. Lean dąży do eliminacji strat i czynności nie dodających wartości, skracając czas realizacji procesów. Z kolei Six-Sigma skupia się na redukcji zmienności, co prowadzi do wzrostu jakości i obniżenia kosztów. Kurs dogłębnie omawia cykle DMAIC do usprawniania oraz DMADV do projektowania procesów, promując holistyczne podejście zamiast tradycyjnego zarządzania wycinkami struktury. Uczestnicy zyskują umiejętności do samodzielnego zarządzania projektami optymalizacyjnymi i wdrażania ciągłego doskonalenia (Kaizen) w organizacji.

Wykładowca: Marcin Daliga

Społeczna odpowiedzialność biznesu / Corporate social responsibility

- Menedżer jest nie tylko graczem rynkowym, ale także aktywnym uczestnikiem kultury. Wybory i działalność gospodarcza determinowane są dobrami niewidzialnymi: wartościami, normami moralnymi, tradycją, obyczajem, zasadami i regułami.
- Celem zajęć jest ukazanie **wartości i zasad etycznych**, które mają wpływ na kształtowanie

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 Gdańsku, studentem zawierana jest w formie pisemnej.

stosunków pracy i metod zarządzania.

- Poruszana tematyka dotyczy m.in. **etycznych problemów funkcjonowania przedsiębiorstwa, idei społecznej odpowiedzialności biznesu czy zawodowych kodeksów etycznych.**
- Uczestnicy rozwijają umiejętności diagnozowania konfliktów wartości oraz analizowania symptomów, przyczyn i przebiegu konkretnych napięć pojawiających się w środowisku pracy.
- Zajęcia są realizowane w formie wykładów i ćwiczeń.

Wykładowcy: Grażyna Witkowska-Mrożek, Parteka Wojciech

Biznes międzynarodowy / International Business

- W ramach modułu uczestnicy zdobywają **wiedzę oraz kompetencje miękkie** przydatne do efektywnego funkcjonowania polskiej firmy na rynku międzynarodowym.
- Przedmiot odpowiada na zapotrzebowanie ze strony pracowników, którzy w coraz szerszym zakresie zajmują się współpracą zagraniczną. Dotyczy to zarówno handlu zagranicznego, inwestycji bezpośrednich za granicą, jak i pracy w firmach z udziałem kapitału zagranicznego.
- Przedmiot jest podzielony na **dwie części** obejmujące miękkie aspekty **biznesu międzynarodowego** (etykieta w kontaktach międzynarodowych) oraz twarde **fakty na temat otoczenia biznesowego** polskiej gospodarki w całości oraz poszczególnych przedsiębiorstw.

Wykładowca: Tomasz Kalinowski

Kontroling menadżerski

Wykładowca: Łukasz Minuth, Jacek Sitko

Zarządzanie zmianą

.

E-biznes / E-business

Wykładowca: Piotr Bucki

AI i technologie cyfrowe w biznesie

- Moduł skupia się na roli nowoczesnych technologii cyfrowych w transformacji biznesu.
- Uczestnicy poznają najważniejsze technologie takie jak sztuczna inteligencja, big data, Internet rzeczy (IoT), blockchain czy chmura obliczeniowa.
- Analizowane są zastosowania tych technologii w różnych sektorach oraz wpływ na modele biznesowe i strategie firm.
- Uczestnicy zdobywają umiejętności identyfikacji możliwości wdrażania rozwiązań cyfrowych w swoich organizacjach.

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 Gdańsku, studentem zawierana jest w formie pisemnej.

- Moduł rozwija świadomość wyzwań związanych z cyfryzacją, takich jak bezpieczeństwo danych czy zarządzanie zmianą.
- Praktyczne ćwiczenia i studia przypadków pozwalają na zastosowanie zdobytej wiedzy w realnych sytuacjach biznesowych.
- Zajęcia mają charakter wykładowo-warsztatowy, sprzyjający aktywnej dyskusji i wymianie doświadczeń.
- Uczestnicy uczą się także strategii adaptacji do dynamicznie zmieniającego się środowiska technologicznego.

Wykładowca: Michał Bojko

Zarządzanie projektami / Project Management

- Moduł wprowadza uczestników w praktyczne aspekty definiowania celów projektowych oraz zarządzania projektami i procesami w organizacji.
- Omawiane są zależności między projektami a strategią firmy, a także zasady tworzenia kultury organizacyjnej sprzyjającej skutecznemu zarządzaniu projektami.
- Uczestnicy uczą się identyfikować ryzyka, monitorować postępy i optymalizować procesy z uwzględnieniem dynamiki otoczenia.
- Zajęcia mają charakter interaktywny i obejmują ćwiczenia, dyskusje oraz pracę nad przykładami z doświadczeń uczestników.

Wykładowca: Grzegorz Dzwonnik

Wystąpienia publiczne

- W trakcie modułu uczestnicy dowiedzą się, jak przygotować profesjonalną prezentację biznesową, jak pracować nad charyzmą oraz jak zdobyć i utrzymać uwagę odbiorców.
- Zajęcia mają formę warsztatu.

Wykładowca: Mirosław Oczkoś

Przedsiębiorstwo na rynku finansowym

- Na zajęciach "Przedsiębiorstwo na rynku finansowym" kładziemy nacisk na praktyczną wiedzę rynkową, możliwą do zastosowania w realiach biznesowych, unikając akademickiej teorii na rzecz realnych i aktualnych case studies.
- Program obejmuje m.in. szczegółową analizę rynków finansowych i współczesnego rynku bankowego w Polsce i na świecie, omówienie roli kapitału i źródeł jego pozyskiwania oraz dogłębne omówienie zarządzania ryzykami rynkowym w firmie - walutowym, stopy procentowej i towarowym, z analizą możliwych strategii i narzędzi oraz ich zalet i wad z perspektywy

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 Gdańsku, studentem zawierana jest w formie pisemnej.

przedsiębiorstwa.

- Zajęcia prowadzone są w warsztatowej formie, z dużą ilością czasu na dyskusje i omawianie praktycznych wyzwań zgłaszanych przez uczestników, a interaktywne materiały, jak autorska strategiczna gra symulacyjna czy mini-quizy, pozwalają na utrwalenie zdobytej wiedzy.

Wykładowca: Wacław Ryl

Zarządzanie ryzykiem w biznesie / Risk management

- Zarządzanie ryzykiem niewypłacalności kooperatorów w biznesie to zajęcia, które w sposób holistyczny wprowadzają słuchacza w problematykę zagrożenia finansowego w przedsiębiorstwie.
- Głównym walorem dla odbiorców jest połączenie najważniejszych teorii ekonomiczno-zarządczych (m.in. asymetrii informacji, teorii agencji) z praktyką zarządczą, co finalnie owocuje możliwością pozyskania kompleksowej wiedzy, której walor aplikacyjny wykracza poza przypadki dużych przedsiębiorstw i jest w pełni dopasowany również do praktycznych realiów sektora MŚP, który z reguły nie ma dostępu do zaawansowanych narzędzi i modeli z obszaru big data.
- Zajęcia w przystępny sposób ukazują również zasady działania prostych modeli statystycznych, które może zastosować osoba nieposiadająca wiedzy ilościowej.

Wykładowca: Jędrzej Siciński

Coaching menedżerski i doskonalenie indywidualnych kompetencji przywódczych

Wykładowca: Dawid Ostręga

Warszaty do wyboru

.

Menedżerska gra decyzyjna

.

Seminarium dyplomowe

.

Dodatkowe szkolenia + spotkania VIP

.

Warunki przyjęcia

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

- mieć ukończone studia licencjackie,

Możliwości dofinansowania

- Oferujemy specjalne, większe zniżki dla naszych absolwentów.
- Możesz skorzystać z dofinansowania z Bazy

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 Gdańsku, studentem zawierana jest w formie pisemnej.

inżynierskie lub magisterskie,

- spełniać warunki przyjęcia na studia (mogą się różnić pomiędzy rodzajem programów),
- złożyć komplet dokumentów i spełnić wymogi rekrutacyjne – o przyjęciu decyduje kolejność zgłoszeń.

Dowiedz się więcej

Usług Rozwojowych.

- Pracodawca może dofinansować Ci studia, otrzymując dodatkową zniżkę w ramach Programu Firma.
- Warto sprawdzić możliwości dofinansowania z KFS.

Dowiedz się więcej

Ceny

Dla Kandydatów

	1 rok		2 rok
1 rata	**21750 zł** (1 x 21750 zł)	1 rata	**21750 zł** (1 x 21750 zł)
2 raty	**11250 zł** (2 x 11250 zł)	2 raty	**11250 zł** (2 x 11250 zł)
10 rat	**2325 zł** (10 x 2325 zł)	10 rat	**2325 zł** (10 x 2325 zł)

Cena jednorazowa: **42000 zł**

Dla naszych absolwentów

	1 rok		2 rok
1 rata	**21750 zł** (1 x 21750 zł)	1 rata	**21750 zł** (1 x 21750 zł)
2 raty	**11250 zł** (2 x 11250 zł)	2 raty	**11250 zł** (2 x 11250 zł)
10 rat	**2325 zł** (10 x 2325 zł)	10 rat	**2325 zł** (10 x 2325 zł)

Cena jednorazowa: **42000 zł**

Dla kandydatów z zagranicy

	1 rok		2 rok
1 rata	**21750 zł** (1 x 21750 zł)	1 rata	**21750 zł** (1 x 21750 zł)
2 raty	**11250 zł** (2 x 11250 zł)	2 raty	**11250 zł** (2 x 11250 zł)
10 rat	**2325 zł** (10 x 2325 zł)	10 rat	**2325 zł** (10 x 2325 zł)

Cena jednorazowa: **42000 zł**

Opłaty za studia MBA:

- opłata wpisowa – 500 zł,
- opłata za postępowanie kwalifikacyjne – 200 zł,
- czesne – patrz tabela obok,
- opłata końcowa – 1700 zł.

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 Gdańsku, studentem zawierana jest w formie pisemnej.

Podmiotom gospodarczym, które nawiążą z nami współpracę, oferujemy specjalne warunki cenowe w ramach Programu Firma. Zapraszamy do kontaktu z Biurem Rekrutacji MBA.

Uczelnia gwarantuje, że wysokość czesnego nie ulegnie zmianie podczas trwania programu.

Wykładowcy

dr Jerzy Łazewski

- Aktor, pedagog, specjalista w emisji głosu i kulturze żywego słowa.
- Absolwent Wydziału Aktorskiego Akademii Teatralnej w Warszawie; wykładowca techniki mowy. Łączy doświadczenie sceniczne i filmowe z pasją nauczania i praktycznym podejściem do pracy z głosem.
- Od lat prowadzi szkolenia, wykłady i warsztaty z komunikacji, emisji głosu i wystąpień publicznych. Specjalizuje się w oddechu, relaksie, artykulacji, prozodii oraz pracy z głosem w stresie.
- Wspólnie z prof. Kazimierzem Gawędą współautor trzech publikacji: „Uczymy się poprawnej wymowy", „O błędach wymowy…" oraz „Rehabilitacja mowy w chorobie Parkinsona".

dr Grzegorz Dzwonnik

- Menedżer, konsultant, trener i wykładowca akademicki z bogatym doświadczeniem w pracy z biznesem i administracją.
- Specjalizuje się w zarządzaniu strategicznym, skutecznym wdrażaniu strategii poprzez projekty oraz wprowadzaniu zmian w organizacjach.
- Posiada wieloletnie doświadczenie w działalności organów nadzorczych oraz w ocenie doskonałości projektów na poziomie międzynarodowym.
- Asesor wiodący IPMA Global Project Excellence Award, współpracujący z zarządami, menedżerami i specjalistami przedsiębiorstw różnych branż.

Katarzyna Krawczyk

- Posiada ponad 20-letnie doświadczenie menedżerskie w obszarze finansów przedsiębiorstw, zdobyte w kluczowych spółkach Skarbu Państwa.
- Specjalizuje się w ocenie kondycji finansowej firm, zarządzaniu płynnością, nadzorze budżetowym oraz controllingu.
- Łączy wiedzę analityczną z doświadczeniem operacyjnym i strategicznym, koncentrując się na efektywności i transparentności procesów finansowych.
- W pracy dydaktycznej wnosi perspektywę praktyka, wspierając rozwój kompetencji strategicznych uczestników studiów MBA.

Dariusz Rajca

- Trener, doradca i mentor z prawie 30-letnim doświadczeniem, który zrealizował ponad 1500 szkoleń dla 25 000 uczestników z różnych branż – od biznesu po administrację publiczną.

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 Gdańsku, studentem zawierana jest w formie pisemnej.

- Ekspert w prowadzeniu warsztatów, wykładów i doradztwa indywidualnego. Łączy praktykę z psychologią, dostarczając narzędzi przydatnych w pracy menedżerskiej i zespołowej.
- Szkoleniowiec współpracujący z największymi firmami i instytucjami w kraju. Prowadzi zajęcia z zakresu przywództwa, komunikacji, negocjacji i rozwoju kompetencji miękkich.
- Znany z energii, humoru i angażującej formy zajęć, które motywują uczestników do działania. Tworzy atmosferę sprzyjającą uczeniu się i skutecznemu wdrażaniu wiedzy w praktyce.

Wojciech Kieszkowski

- Doradca podatkowy, partner i wspólnik w SOLVEO Advisory.
- Specjalizuje się w podatkach pośrednich (VAT, akcyza); doświadczenie zdobywał w firmach tzw. wielkiej czwórki.
- Autor kilku książek oraz kilkuset artykułów i opracowań o podatkach; regularnie publikuje komentarze i analizy.
- Szkoleniowiec i wykładowca studiów podyplomowych oraz MBA; od lat współpracuje z WSB Merito, prowadząc zajęcia z prawa podatkowego.

dr Piotr Bielski

- Doktor nauk prawnych, nauczyciel akademicki Uniwersytetu WSB Merito w Gdańsku; specjalista prawa handlowego.
- Badania koncentruje na optymalnym modelu regulacji prawa handlowego w gospodarce rynkowej, zwłaszcza pojęciach: przedsiębiorca, przedsiębiorstwo i czynność handlowa.
- Autor monografii, komentarzy, artykułów i glos z prawa handlowego; analizuje praktykę orzeczniczą sądów polskich.
- Dydaktykę i doradztwo łączy z praktyką: prowadzi seminaria i zajęcia z prawa handlowego, upadłościowego, restrukturyzacyjnego oraz zamówień publicznych; sporządza ekspertyzy.

Piotr Bucki

- Bez wahania uważa się za nauczyciela. Uczy, jak lepiej komunikować, prezentować, pracować i poprawiać świat. Działa na własnych zasadach.
- Architekt, który woli projektować zdania niż budynki. Były aktor; psycholog pytający: „Skąd wie to, co wie?”. Chce zostawić świat lepszym i mądrzejszym.
- Od 20 lat uczy projektowania komunikacji, opierając się na psychologii poznawczej i neuronaukach. Pracował w Australii, Austrii, Słowenii, Chile, Mołdawii, Włoszech i Polsce.
- Od 10+ lat współpracuje z WSB; wykłada też na SWPS, SGH i AGH. Szkoli m.in. w Objectivity, Allegro, Dynatrace, Santanderze i Nordea IT. Współtworzy programy ESA i GNSSA.

Grzegorz Steinke

- Konsultant executive search, headhunter i coach z ponad 20-letnim doświadczeniem w HR.
- Pracuje po stronie klientów i firm doradczych; łączy perspektywę biznesu i dostawcy usług HR.

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 Gdańsku, studentem zawierana jest w formie pisemnej.

- Rekruter, headhunter i wykładowca na studiach MBA, prowadzi zajęcia z rekrutacji i rozwoju kariery.
- Współtwórca karierownia.pl; doradza klientom w przygotowaniu do zmiany zawodowej i poszukiwaniu pracy.

Łukasz Minuth

- Dyrektor finansowy z doświadczeniem w spółkach notowanych na GPW; członek rad nadzorczych w Polsce i za granicą.
- Specjalizuje się w wdrażaniu procesów kontrolingowych oraz programów redukcji kosztów i zwiększania efektywności ekonomicznej.
- Wieloletni wykładowca MBA z zakresu zarządzania finansami i kontrolingu finansowego; absolwent programu CIMA.

Grazyna Witkowska-Mrozek

- Bankowiec i przedsiębiorczyni z 30-letnim doświadczeniem w sektorze finansowym. Tworzyła i współtworzyła usługi private banking i wealth management w Polsce i za granicą.
- Zarządzała sprzedażą, akwizycją i kanałami dystrybucji. Odpowiadała za ofertę produktową i relacje z Klientami w międzynarodowych i krajowych instytucjach finansowych.
- Od 20 lat związana ze szwajcarskim rynkiem finansowym, od 7 lat mieszka i pracuje w Zurychu. Absolwentka trójmiejskich uczelni, Akademii Modrzewskiego i programu MBA GFKM–Strathclyde.
- Kolekcjonerka sztuki, promotorka kultury i fundatorka Fundacji Sztuka z Wyboru. Ambasadorka programów UBS Philanthropy i Project Female Founders, wykładowczyni UWSB Merito.

Krzysztof Kowalski

- Coach, trener biznesu i konsultant z wieloletnią praktyką. Pracował w firmach międzynarodowych i krajowych jako dyrektor personalny i członek zarządu.
- Prowadził relacje z pracownikami i związkami zawodowymi; realizował kampanie informacyjne i budował systemy komunikacji w firmach.
- Zrealizował projekty: modele kompetencji, audyty personalne, systemy ocen, badania opinii, planowanie sukcesji i zarządzanie zmianą.
- Absolwent UG oraz studiów podyplomowych WSAiB i Akademii Koźmińskiego. Pracował m.in. dla Eaton, GE, Lotos, Energa, Skanska, Strabag, BZ WBK.

Wacław Ryl

- Energetyczny lider z niemal 20-letnim doświadczeniem w bankowości, finansach i na rynkach kapitałowych.
- Specjalizuje się w tworzeniu i wdrażaniu strategii sprzedażowych, optymalizacji procesów i transformacji biznesowej.
- Dyrektor Departamentu Sieci Sprzedaży w PKO Leasing; zarządza ponad 500-osobowym zespołem; wcześniej kierował siecią i wsparciem Global Markets w BNP Paribas.

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 Gdańsku, studentem zawierana jest w formie pisemnej.

- Gościnnie wykłada o rynkach finansowych; pasjonuje się innowacjami, makroekonomią, kryzysami gospodarczymi oraz włoską motoryzacją.

dr Jędrzej Siciński

- Adiunkt w Katedrze Strategicznego Rozwoju i Nauk o Jakości, Wydział Zarządzania UG; autor publikacji o kondycji finansowej firm i strategiach wdrażania wysokich technologii.
- Specjalizuje się w predykcji kryzysów i upadłości oraz w nowoczesnym zarządzaniu strategicznym.
- Posiada wieloletnie doświadczenie w komercjalizacji wiedzy akademickiej i jej transferze uczelnia–biznes.
- Jest menedżerem ds. rozwoju i innowacji w uniwersyteckiej spółce SPV oraz członkiem rad nadzorczych spółek technologicznych typu spin-off.

Michał Bojko

- Szef oddziału i Dyrektor ds. Badań i Rozwoju w biurach Dynatrace w Polsce i Estonii; nadzoruje ponad 500 specjalistów IT.
- Ma ponad 20 lat doświadczenia w IT; pełnił role liderskie i inżynierskie w sektorach lotniczym, paliwowym, chemicznym, HVAC i inżynieryjnym.
- Pracował międzynarodowo: Wielka Brytania, Francja, Niemcy, Rumunia, Holandia, Szwecja, Kanada i inne kraje.

Michał Błoński

- Założyciel i właściciel firmy SYMULATOR BIZNESU, tworzącej aplikacje, platformy rozwojowe i strategiczne symulacje rynkowe, oparte na nowoczesnych technologiach i grywalizacji.
- Od ponad 20 lat trener biznesu. Specjalizuje się w poprawie rentowności firm oraz rozwijaniu umiejętności menedżerskich przedsiębiorców.
- Zwolennik edukacji przez praktykę; wykładowca Uniwersytetów WSB Merito, Uniwersytetu SWPS oraz Szkoły Głównej Handlowej w Warszawie.
- Absolwent Wydziału Ekonomicznego Uniwersytetu Gdańskiego oraz podyplomowych studiów menedżerskich MBA.

Dawid Ostręga

- Posiada ponad 20 lat doświadczenia w budowaniu skutecznych zespołów i firm, prowadząc polską ekspansję EPAM, SolarWinds i Vizent Digital oraz rozwijając biznesy od podstaw.
- Zarządzał oddziałami IBM, Shell Energy i Amazon w Polsce, sprawnie działając w złożonych, międzynarodowych środowiskach po obu stronach Atlantyku.
- Jest harcmistrzem i trenerem mistrzowskiego zespołu futbolu amerykańskiego Kraków Kings, łącząc pasję sportową, mentoring i wieloletnią praktykę w pracy z ludźmi.
- Wypracował unikalną filozofię przywództwa opartą na realnych doświadczeniach. Jego wystąpienia łączą inspirujące historie z praktycznymi wskazówkami, budując silną więź z odbiorcami.

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 Gdańsku, studentem zawierana jest w formie pisemnej.

Partner programu

- University of Northampton działa od 1924 roku. Składa się z czterech wydziałów, w tym Faculty of Business and Law, który zajmuje się m.in. kształceniem menedżerów.
- W 2017 roku uczelnia otrzymała „złotą kategorię” w ramach Teaching Excellence Framework. Posiada też Social Enterprise Gold Mark za działania na rzecz dobra społecznego.
- Uniwersytet ma akredytacje: CIMA, ACCA, CMI i CIPD. Potwierdzają one wysoki poziom programów i zgodność ze standardami światowych instytucji branżowych.

Wypowiedzi osób

Uniwersytet WSB Merito wybrałam z uwagi na wcześniejsze studia które ukończyłam właśnie na tej uczelni. Byłam zadowolona z jakości przygotowanych zajęć. Zaangażowania kadry tam pracującej i przygotowanych materiałów. Po latach wybierając kolejne studia byłam pewna, że chcę się uczyć właśnie tu. Nie zawiodłam się. Pierwsze zajęcia na MBA przerosły moje oczekiwania. Połączenie integracji studentów z praktycznymi zajęciami to świetny pomysł.

Anna Krauza, absolwentka studiów MBA na Uniwersytecie WSB Merito Gdańsk

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 Gdańsku, studentem zawierana jest w formie pisemnej.