UNIWERSYTET WSB MERITO GDAŃSK

MBA Leadership ścieżka anglojęzyczna

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,
- chcą rozwijać kompetencje liderskie w organizacjach,
- szukają praktycznej wiedzy, którą od razu wdrożą w pracy.

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.
- Poznasz różne **style komunikacji z ludźmi**, co ułatwi skutecznie zarządzać zespołami i realizować założone cele.

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 wersji polsko-angielskiej lub 100% w języku angielskim.

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.**

Spersonalizowane sesje coachingowe

Program zawiera elementy coachingu zorientowanego na identyfikację indywidualnych potrzeb rozwojowych. Pozwoli to rozpoznać silne i słabe strony warsztatu menedżerskiego i pracować nad jego doskonaleniem.

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.

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

Program studiów

4	22	450
Liczba semestrów	Liczba modułów	Liczba godzin zajęć

Integration and Leadership Project Introduction - ENG/PL

- Moduł ma na celu zintegrowanie uczestników, nauczenie ich pracy ze sobą, 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.
- W trakcie zajęć uczestnicy poznają również zasady 18-miesięcznego projektu zaliczeniowego.

Wykładowcy: Mirosław Oczkoś, Jerzy Łazewski

International Economics and Business - ENG

- 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

Business Law - ENG/PL

- 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

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.

niepotrzebnych sporów z organami publicznoprawnymi.

Wykładowcy: Katarzyna Antoniewicz, Wojciech Kieszkowski, Piotr Bielski.

Ethics and Corporate Social Responsibility - ENG

- 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 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: Wojciech Parteka, Grażyna Wtkowska-Mrożek.

Interpersonal Leadership - ENG

- Moduł skupia się na zrozumieniu wartości i cech niezbędnych do skutecznego, etycznego przywództwa we współczesnych organizacjach.
- Uczestnicy rozwijają kompetencje przywódcze poprzez poznanie różnych stylów zarządzania, metod efektywnej komunikacji oraz mechanizmów motywowania i zarządzania zmianą.
- Kluczowym elementem jest umiejętność budowania zespołów oraz formułowania pozytywnych oczekiwań względem pracowników.
- Uczestnicy opracowują indywidualny plan rozwoju przywództwa, który wdrażają w czasie trwania całego programu MBA.
- Zajęcia prowadzone są w formule warsztatowej, wspieranej przez coaching i informację zwrotną.

Wykładowca: Laurel Vicklund.

Project Management - ENG/PL

- 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.

Process Management

Wykładowca: Martin Daliga.

Marketing Management & Business Models - ENG

- Moduł koncentruje się na budowaniu skutecznej strategii marketingowej, która wspiera konkurencyjność i rozwój firmy.
- Wprowadzone zostaną kluczowe koncepcje marketingowe, takie jak analiza Portera, zasady komunikacji według Trouta, marketing sensoryczny i zarządzanie marką.
- Uczestnicy poznają metody planowania strategicznego, wyceny produktów i tworzenia zintegrowanej komunikacji marketingowej.
- Zajęcia realizowane są w formie warsztatów i case studies, umożliwiających zastosowanie teorii w praktyce.

Wykładowca: Piotr Bucki.

HR Management and Team Building - ENG/PL

- Moduł prezentuje strategiczne podejście do zarządzania zasobami ludzkimi, ukazując, jak kluczowe decyzje personalne wspierają realizację celów organizacji.
- Uczestnicy poznają nowoczesne koncepcje HR, takie jak zarządzanie talentami, budowanie zaangażowania pracowników, employer branding oraz zarządzanie różnorodnością.
- Szczególną uwagę poświęcono projektowaniu efektywnych systemów ocen, wynagrodzeń i rozwoju kompetencji w kontekście zmian rynkowych i demograficznych.
- Zajęcia bazują na analizie rzeczywistych przypadków biznesowych i zakładają aktywny udział uczestników w formie dyskusji oraz prac zespołowych.

Wykładowca: Grzegorz Steinke.

Financal Accounting - ENG/PL

- Rachunkowość to uniwersalny język biznesu, który pozwala opisywać, analizować i oceniać działania przedsiębiorstwa w sposób uporządkowany i zrozumiały dla wszystkich interesariuszy.

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.

- Informacje finansowe zawarte w sprawozdaniach stanowią fundament podejmowania decyzji strategicznych, operacyjnych i inwestycyjnych przez menedżerów na różnych poziomach zarządzania.
- Dane liczbowe i wskaźniki finansowe dostarczają obiektywnego obrazu sytuacji przedsiębiorstwa, umożliwiając ocenę jego kondycji, wyników oraz potencjału dalszego rozwoju.
- Sprawozdawczość finansowa jest także istotnym narzędziem komunikacji zewnętrznej – wpływa na postrzeganie firmy przez właścicieli, inwestorów, banki i kontrahentów.
- Moduł rozwija kompetencje menedżerskie w zakresie analizy i interpretacji danych finansowych, zrozumienia zasad sporządzania sprawozdań oraz oceny sytuacji majątkowej i finansowej przedsiębiorstwa.
- Uczestnicy uczą się również zarządzać informacją finansową w sposób wspierający budowanie wiarygodności firmy i kształtowanie jej wizerunku na rynku.
- Zajęcia realizowane są w formie warsztatów i analizy przypadków, co sprzyja praktycznemu zastosowaniu wiedzy.

Wykładowca: Robert Wolszon.

Financial Reporting- ENG/PL

Wykładowca: Robert Wolszon.

Managerial Coaching - ENG/PL

- Celem modułu jest rozwój samoświadomości menedżerskiej poprzez diagnozę naturalnych stylów myślenia i działania, które wpływają na sposób zarządzania, komunikowania się oraz podejmowania decyzji.
- Uczestnicy poznają swój indywidualny profil FRIS® – narzędzia diagnozy stylów poznawczych, które w prosty sposób ukazuje, jak funkcjonujemy w sytuacjach zadaniowych i zespołowych.
- Analiza profilu pozwala zrozumieć mocne strony, preferencje poznawcze oraz potencjalne ograniczenia, co staje się podstawą do bardziej świadomego kierowania sobą i zespołem.
- Moduł przygotowuje menedżerów do tworzenia zespołów opartych na komplementarnych stylach, co umożliwia skuteczniejsze działania i ogranicza ryzyko nieporozumień.
- Uczestnicy uczą się lepiej komunikować, dostosowywać przekaz do odbiorców i budować relacje oparte na zaufaniu i wzajemnym zrozumieniu.
- FRIS® stanowi również punkt wyjścia do analizy dynamiki zespołu i tworzenia strategii rozwoju grupowego potencjału.
- Zajęcia mają formę interaktywnych warsztatów opartych na pracy z własnym profilem,

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.

ćwiczeniach i analizie przypadków zespołowych.

Wykładowca: Małgorzata Knut.

Corporate Finance Management PL/ENG

- Moduł umożliwia pogłębione zrozumienie zasad funkcjonowania finansów przedsiębiorstw oraz wzajemnych zależności między elementami systemu finansowego.
- Uczestnicy poznają narzędzia analizy finansowej, metody oceny projektów inwestycyjnych oraz sposoby identyfikacji i ograniczania ryzyka finansowego.
- Szczególny nacisk położony jest na powiązanie aspektów finansowych z podejmowaniem decyzji strategicznych oraz z operacyjnym zarządzaniem firmą.
- Zrozumienie logiki przepływów finansowych oraz zasad alokacji zasobów pozwala menedżerom skuteczniej planować działania rozwojowe i optymalizować strukturę kosztów.
- Moduł ukazuje również relacje pomiędzy finansami a rachunkowością – zarówno zarządczą, jak i finansową – w kontekście systemowego spojrzenia na organizację.
- Dzięki zajęciom w formie warsztatowej uczestnicy uczą się praktycznego zastosowania zdobytej wiedzy w analizie realnych przypadków biznesowych.
- Efektem udziału w module jest rozwój kompetencji w zakresie oceny sytuacji finansowej firmy i podejmowania świadomych decyzji opartych na danych liczbowych.

Wykładowcy: Łukasz Minuth, Jacek Sitko.

Strategic Analysis and Management ENG/PL

- Moduł pozwala uczestnikom zrozumieć, jak kształtować strategię organizacji w dynamicznym, nieprzewidywalnym i często turbulentnym otoczeniu biznesowym.
- Uczestnicy uczą się analizować czynniki wpływające na pozycję konkurencyjną firmy, identyfikować przewagi rynkowe oraz formułować strategie umożliwiające ich utrzymanie i rozwój.
- Zajęcia kładą nacisk na powiązanie długoterminowych celów organizacji z jej wartościami, zasobami i otoczeniem – zarówno wewnętrznym, jak i zewnętrznym.
- Omawiane są także mechanizmy wdrażania strategii – z uwzględnieniem oporu organizacyjnego, potrzeby angażowania zespołów oraz monitorowania postępów.
- Uczestnicy analizują wyzwania związane z zarządzaniem strategicznym w kontekście nieciągłości, transformacji cyfrowej i zmian społeczno-ekonomicznych.
- Poprzez pracę na rzeczywistych przypadkach biznesowych, menedżerowie rozwijają umiejętności myślenia systemowego, oceny ryzyk i szans strategicznych oraz zarządzania zmianą.

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 wzmacnia kompetencje w zakresie podejmowania decyzji o charakterze strategicznym, przy jednoczesnym uwzględnieniu interesariuszy, kultury organizacyjnej i długofalowych skutków.

Wykładowca: Wojciech Machel.

Business Negotiations and Conflict Resolution - ENG/PL

- Umiejętność prowadzenia negocjacji oraz konstruktywnego rozwiązywania konfliktów stanowi fundament skutecznego przywództwa, wpływając bezpośrednio na jakość relacji biznesowych, efektywność pracy zespołowej oraz atmosferę w organizacji.
- Współczesny menedżer musi być nie tylko sprawnym komunikatorem, lecz także świadomym uczestnikiem procesów społecznych i emocjonalnych, które towarzyszą każdej interakcji – zarówno w kontaktach z partnerami zewnętrznymi, jak i wewnątrz zespołu.
- Moduł ten umożliwia rozwój kluczowych kompetencji w zakresie planowania strategii negocjacyjnych, prowadzenia rozmów w trudnych warunkach oraz diagnozowania źródeł konfliktów i stosowania adekwatnych narzędzi ich rozwiązywania.
- Uczestnicy uczą się identyfikować style negocjacyjne, rozpoznawać dynamikę interesów stron oraz przeciwdziałać manipulacji, agresji i niekonstruktywnym wzorcom komunikacyjnym.
- Szczególny nacisk położony jest na rozwój samoświadomości, inteligencji emocjonalnej oraz umiejętności zarządzania napięciem i stresem w sytuacjach negocjacyjnych.
- Moduł oferuje także refleksję nad rolą komunikacji niewerbalnej, aktywnego słuchania i empatycznego dialogu w budowaniu porozumienia oraz kształtowaniu długofalowych relacji opartych na zaufaniu.
- Zajęcia mają formę intensywnego warsztatu rozwojowego, w trakcie którego wykorzystywane są symulacje sytuacji negocjacyjnych, moderowane dyskusje, gry interpersonalne oraz analiza rzeczywistych case studies.
- Dzięki praktycznemu charakterowi modułu uczestnicy nie tylko nabywają nowe umiejętności, lecz także mają możliwość przećwiczenia ich w bezpiecznym środowisku oraz uzyskania informacji zwrotnej wspierającej dalszy rozwój menedżerski.

Wykładowca: Dariusz Rajca.

Organisational Leadership - ENG

- Moduł koncentruje się na rozwijaniu kluczowych kompetencji przywódczych, niezbędnych do skutecznego kierowania zespołami, działami i całą organizacją w dynamicznie zmieniającym się otoczeniu.
- Uczestnicy pogłębiają świadomość swojej roli jako liderów organizacyjnych, ucząc się, jak przewidywać zmiany, wyznaczać kierunki działań i tworzyć środowisko sprzyjające realizacji celów strategicznych.
- W centrum uwagi znajdują się zagadnienia takie jak: przewodzenie innym liderom, komunikacja strategiczna, budowanie wpływu i autorytetu, inspirowanie współpracowników oraz zarządzanie wiedzą organizacyjną.
- Omawiane są wyzwania i szanse charakterystyczne dla liderów na poziomie kierowniczym, z

naciskiem na umiejętność podejmowania decyzji, integrowania zespołów oraz zarządzania zmianą.

- Moduł umożliwia uczestnikom analizę własnego stylu przywództwa, identyfikację obszarów do rozwoju oraz przygotowanie zrównoważonego planu działania w roli lidera.
- Zajęcia mają charakter refleksyjno-warsztatowy – uczestnicy pracują w grupach, biorą udział w dyskusjach oraz korzystają z narzędzi rozwojowych wspierających samoświadomość i skuteczność przywódczą.
- Efektem udziału w module jest zwiększona elastyczność przywódcza, umiejętność budowania kultury zaufania i współpracy oraz gotowość do przewodzenia organizacji w sposób zrównoważony i efektywny.

Wykładowca: Laurel Vicklund.

Communicating with Impact / Presentation Skills - ENG/PL

- 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.

Designing Organizations for Creativity and Innovation - ENG/PL

- Moduł koncentruje się na znaczeniu innowacji w kontekście globalnego biznesu oraz na budowaniu systemowego podejścia do zarządzania procesem innowacyjnym w organizacji.
- Uczestnicy analizują czynniki sprzyjające tworzeniu środowiska wspierającego kreatywność i innowacyjność, zarówno na poziomie struktury organizacyjnej, jak i kultury pracy.
- Omawiane są różnorodne metodologie projektowania innowacyjnych modeli biznesowych, dostosowanych do dynamicznych zmian rynkowych i potrzeb klientów.
- Kluczowym elementem zajęć jest praktyczne poznanie i stosowanie metodyki **Design Thinking** – procesu opartego na empatii, definiowaniu problemów, generowaniu pomysłów i ich testowaniu.
- Uczestnicy uczą się również, jak wykorzystywać **Business Model Canvas** i **Value Proposition Map** do opracowywania propozycji wartości odpowiadających realnym potrzebom użytkowników.
- Zajęcia mają formę interaktywnych warsztatów, które wspierają rozwój kompetencji zespołowego rozwiązywania problemów, twórczego myślenia i wdrażania innowacji.
- Efektem udziału w module jest zdobycie praktycznych umiejętności tworzenia innowacyjnych rozwiązań produktowych i usługowych oraz rozwijania kultury kreatywności w organizacji.

Wykładowca: Dawid Ostręga.

Start-ups - Development Strategies - ENG

- Moduł skupia się na praktycznych aspektach zakładania i rozwijania start-upów w dynamicznym środowisku biznesowym.

- Uczestnicy zdobywają wiedzę na temat kluczowych etapów budowania start-upu – od pomysłu, przez walidację modelu biznesowego, po strategię wejścia na rynek.
- Omawiane są źródła finansowania na wczesnym etapie działalności, ze szczególnym uwzględnieniem funduszy typu **seed** oraz możliwości pozyskiwania inwestorów.
- Uczestnicy analizują wyzwania związane z przygotowaniem start-upu do ekspansji międzynarodowej i poznają strategie skalowania działalności.
- Moduł rozwija umiejętności w zakresie identyfikacji nisz rynkowych, tworzenia propozycji wartości oraz projektowania modeli wzrostu.
- Przedstawione zostają aktualne trendy w ekosystemie start-upów – zarówno w kontekście lokalnym, jak i globalnym.
- Zajęcia mają charakter warsztatowy i ukierunkowane są na pracę z realnymi przykładami, studia przypadków oraz interakcje z praktykami biznesu.

Wykładowca: Jan Wyrwiński.

Change Management - ENG/PL

- Moduł koncentruje się na zrozumieniu procesów zmian organizacyjnych oraz roli menedżera jako lidera transformacji.
- Uczestnicy poznają kluczowe **modele zarządzania zmianą**, takie jak Kotter, Lewin czy ADKAR, oraz uczą się ich praktycznego zastosowania.
- Omawiane są psychologiczne aspekty zmian – w tym opór pracowników, krzywa zmiany i sposoby budowania zaangażowania wśród zespołów.
- Szczególny nacisk kładziony jest na rozwój **umiejętności komunikacyjnych** niezbędnych w skutecznym przeprowadzaniu ludzi przez zmianę.
- Uczestnicy uczą się, jak tworzyć **mapę interesariuszy** i plan komunikacji w zależności od rodzaju i skali zmian.
- Moduł rozwija zdolność analizy ryzyka i identyfikacji barier we wdrażaniu zmian organizacyjnych.
- Zajęcia mają formę **warsztatów i pracy projektowej** – uczestnicy pracują indywidualnie i w zespołach nad rzeczywistymi studiami przypadków.
- Program wzmacnia kompetencje w zakresie **adaptacyjnego przywództwa** i zwiększa gotowość do zarządzania zmianą w środowisku VUCA.

Wykładowca: Grzegorz Dzwonnik.

AI and Digital Technologies in Business

- 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.
- 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.

Managerial Decision Game - PL/ENG

- Uczestnicy rozwijają praktyczne umiejętności wykorzystania narzędzi i wskaźników do opracowywania, wdrażania oraz kontroli strategii przedsiębiorstwa.
- Moduł kładzie szczególny nacisk na zrozumienie i ilustrację związku pomiędzy decyzjami marketingowymi a wynikami finansowymi firmy.
- Zajęcia umożliwiają praktyczne ćwiczenia w podejmowaniu decyzji menedżerskich w warunkach symulowanych realiów biznesowych.
- Uczestnicy uczą się analizować skutki swoich decyzji na różnych poziomach funkcjonowania przedsiębiorstwa.
- Moduł rozwija umiejętność podejmowania świadomych i odpowiedzialnych decyzji strategicznych.

Wykładowca: Michał Błoński.

Applied Leadership / 12-Month Project - ENG/PL

- Moduł skupia się na rozwoju kompetencji miękkich, które są niezbędne do efektywnego i zharmonizowanego funkcjonowania w biznesie.
- Uczestnicy budzą świadomość własnych kompetencji intra- i interpersonalnych oraz uczą się ich świadomego rozwijania.
- Wykorzystujemy narzędzie diagnostyczno-rozwojowe FRIS® Style Myślenia i Działania, które pomaga lepiej poznać siebie i swój styl pracy.
- Projekt obejmuje indywidualne sesje coachingowe, ocenę metodą 360 stopni, zadania indywidualne i zespołowe oraz karty obserwacji.
- Wielomiesięczna praca prowadzi do zmiany nawyków w obszarze budowania relacji biznesowych i stylu zarządzania sobą oraz innymi.
- Końcowym efektem jest pisemna praca zaliczeniowa w formie eseju i prezentacji, które opisują

osobistą metamorfozę poznawczą, emocjonalną i behawioralną uczestnika.

Optional Trainings Plus One-Time-Workshops/Seminars

.

Business Negotiations and Conflict Resolution

- 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.

- Zajęcia koncentrują się na rozwijaniu umiejętności prowadzenia skutecznych rozmów handlowych i budowania relacji. **Studenci uczą się technik negocjacyjnych, radzenia sobie w sytuacjach konfliktowych** oraz osiągania korzystnych porozumień.

- Program obejmuje również doskonalenie komunikacji werbalnej i niewerbalnej w kontekście międzynarodowego biznesu. Duży **nacisk kładzie się na ćwiczenia praktyczne, symulacje negocjacji oraz analizę rzeczywistych przypadków. Celem zajęć jest wykształcenie liderów potrafiących jasno wyrażać swoje stanowisko i skutecznie przekonywać partnerów biznesowych**.

Wykładowca: Dariusz Rajca.

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 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.

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.

Risk management

- Zarządzanie ryzykiem niewypłacalności kooperatorów w biznesie to zajęcia, które w sposób holistyczny wprowadzają słuchacza w problematykę zagrożenia finansowego w przedsiębiorstwie.

- G**łównym 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.

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: Martin Daliga

Warunki przyjęcia

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

- mieć ukończone studia licencjackie, 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

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.

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.

	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.

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

Robert Wolszon

- Dyrektor ekonomiczny w INPRO S.A. Posiada wieloletnie doświadczenie w finansach, audycie i rachunkowości.
- Specjalizuje się w polskich standardach rachunkowości oraz Międzynarodowych Standardach Sprawozdawczości Finansowej.
- Przez 20 lat pracował w Deloitte; współpracował ze spółkami giełdowymi i korporacjami międzynarodowymi, brał udział w projektach due diligence i IPO.
- Wieloletni trener i wykładowca. Posiada uprawnienia biegłego rewidenta oraz ACCA.

Małgorzata Knut

- Wspiera liderów w rozwijaniu kompetencji przywódczych i psychospołecznych, kluczowych dla skutecznego zarządzania zespołami, komunikacji oraz wdrażania zmian w organizacjach.
- Praktyk biznesu, trenerka i wykładowczyni, łączy doświadczenie zarządcze z mentoringiem, treningiem oraz metodą shadow management, towarzysząc liderom w świadomym wzmacnianiu osobistej skuteczności.
- Przez 15 lat była związana z międzynarodowymi instytucjami finansowymi, takimi jak Generali, mBank oraz ERGO Hestia, w tym przez 7 lat zasiadała w zarządach spółek.
- Od 2015 roku projektuje programy rozwojowe dla liderów i zespołów, wspierając rozwój nowoczesnego zarządzania i wykorzystanie różnorodności poznawczej z modelem FRIS® Style Myślenia.

Damian Zwara

- Partner Associate w dziale Audit & Assurance w Deloitte z ponad 18-letnim doświadczeniem w audycie i doradztwie. Ekspert w obszarze finansów, rachunkowości, ESG, procesów oraz technologii raportowych.
- Lider aliansu technologicznego w Europie Środkowej. Specjalizuje się w ESG, regulacjach i standardach raportowania oraz narzędziach wspierających sprawozdawczość.
- Prowadzi projekty audytowe dla dużych firm raportujących zgodnie z polskimi i międzynarodowymi standardami. Zarządza wdrożeniami procesów, kontroli oraz technologii raportowych w organizacjach.
- Wieloletni trener i wykładowca finansów, rachunkowości i ESG. Członek ACCA oraz polski certyfikowany biegły rewident, łączący wiedzę ekspercką z praktyką biznesową.

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.

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.

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”.

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.

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.

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.

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.
- 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.

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.
- 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.

Jan Wyrwiński

- Przedsiębiorca technologiczny i inwestor. Wspiera globalne firmy technologiczne wywodzące się z Europy Środkowo-Wschodniej.
- Był założycielem udanej spółki technologicznej, a następnie współzałożycielem funduszu venture capital Alfabeat.
- Obecnie rozwija startup PilotGo w obszarze sztucznej inteligencji oraz agentów AI.
- Łączy wykształcenie inżynierskie z Politechniki Gdańskiej i Hochschule Stralsund z doświadczeniem na styku biznesu i technologii; kieruje się uczciwością, pracowitością i globalnym podejściem.

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.

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.

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.

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.

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.

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.

FRIS® Style Myślenia – droga do świadomego przywództwa

Studia MBA Leadership to nie tylko nowoczesna, praktyczna wiedza z zakresu zarządzania i strategii, ale również rozwój przywództwa i komunikacji – niezbędnych do podejmowania trafnych decyzji, budowania skutecznych zespołów oraz kształtowania długofalowego rozwoju firmy. Dlatego każdy student MBA bierze udział w **20-godzinnym programie rozwojowym** opartym na modelu **FRIS® Style Myślenia.**

FRIS® to uznane w Polsce narzędzie psychometryczne, z którego skorzystało już ponad **120 tys. osób.** Oparte na psychologii poznawczej, dostarcza precyzyjnej diagnozy naturalnych predyspozycji, stylu myślenia i działania - wskazuje, jak działamy w obliczu nowych sytuacji, jak podejmujemy decyzje, rozwiązujemy problemy i czemu nadajemy największy priorytet.

Cały projekt rozwojowy obejmuje:

- **Badanie FRIS® Style Myślenia** zakończone indywidualnym raportem dla każdego uczestnika,
- **16-godzinny warsztat z certyfikowanym trenerem FRIS®**,
- **Cykl 3 sesji rozwojowych** ukierunkowanych na rozwój kompetencji menedżerskich, w tym doskonalenie komunikacji z zespołem, budowanie efektywnej współpracy w oparciu o różnorodne perspektywy poznawcze oraz świadome kształtowanie kultury organizacyjnej sprzyjającej różnorodności poznawczej.

Zastosowanie FRIS® w pracy menedżera

Projekt wspiera rozwój menedżerski na wielu płaszczyznach:

- podnosi skuteczność zarządzania dzięki wyższej samoświadomości oraz jasnemu określeniu własnego potencjału i preferencji we współpracy,
- usprawnia komunikację i dopasowanie przekazu do różnych odbiorców,
- ułatwia świadome podejmowanie decyzji dzięki lepszemu zrozumieniu własnych mocnych i słabszych stron,
- rozwija umiejętność patrzenia z wielu perspektyw i wykorzystywania potencjału całego zespołu.

Program łączy pracę własną z interaktywnymi dyskusjami grupowymi i praktycznymi zadaniami, tworząc spójny cykl rozwojowy odpowiadający na realne potrzeby liderów MBA, zapewniając pogłębienie samoświadomości menedżerskiej, doskonalenie komunikacji z zespołem, świadome budowanie efektywnego zespołu oraz kształtowanie kultury organizacyjnej wspierającej pełne wykorzystanie potencjału różnorodności.

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.

Wypowiedzi osób

O studiach MBA Leadership i o tym, jak wpłynęły na jej pracę opowiada nasza uczestniczka.

Marta Kamińska-Olczak

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.