

Studia menedżerskie

STUDIA PODYPLOMOWE

Sposób realizacji: Online

Obszar studiów: Kompetencje menedżerskie / Rozwój osobisty

Cechy: Od października • Polski • Certyfikat

Miasto: Gdynia

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

- **Pierwsi zyskują najwięcej!** Im szybciej się zapiszesz, z tym większej zniżki skorzystasz.
- 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 **2455 zł** ~~2925 zł~~ (2 x 2455 zł)
Najniższa cena z ostatnich 30 dni: 2425zł

10 rat **491 zł** ~~585 zł~~ (10 x 491 zł)
Najniższa cena z ostatnich 30 dni: 485zł

12 rat **409 zł** ~~488 zł~~ (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 **2255 zł** ~~2925 zł~~ (2 x 2255 zł)
Najniższa cena z ostatnich 30 dni: 2225zł

10 rat **451 zł** ~~585 zł~~ (10 x 451 zł)
Najniższa cena z ostatnich 30 dni: 445zł

12 rat **376 zł** ~~488 zł~~ (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	2455 zł 2925 zł (2 x 2455 zł) Najniższa cena z ostatnich 30 dni: 2425zł
10 rat	491 zł 585 zł (10 x 491 zł) Najniższa cena z ostatnich 30 dni: 485zł
12 rat	409 zł 488 zł (12 x 409 zł) Najniższa cena z ostatnich 30 dni: 404zł

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

Najniższa cena z ostatnich 30 dni: 4850zł