UNIWERSYTET WSB MERITO POZNAŃ
wcześniej Wyższa Szkoła Bankowa

Master of Business Administration

PROGRAM MBA

Sposób realizacji: Tradycyjne

Cechy: Od października • Polski • Certyfikat • Gwarancja uruchomienia • W partnerstwie

Miasto: Poznań

Czas trwania: 4 semestry

To kierunek dla osób, które:

- chcą rozwijać karierę menedżerską i potrzebują ugruntowanej wiedzy biznesowej,
- nie mają wykształcenia menedżerskiego, ale zarządzają zespołem lub firmą,
- potrzebują praktycznych umiejętności, by skutecznie podejmować decyzje,
- planują awans i chcą zdobyć kluczowe kompetencje,
- chcą doskonalić strategię i optymalizować procesy,
- 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.
- Zdobędziesz **umiejętności negocjacyjne i komunikacyjne**, które pozwolą Ci efektywnie współpracować z zespołem, partnerami biznesowymi i klientami.

Dodatkowe korzyści

- **Networking**

  studia sprzyjają nawiązywaniu kontaktów i wymianie doświadczeń z menedżerami z innych branż

- **Angażująca forma zajęć**

  Będziesz uczestniczył w warsztatach, studiach przypadków, treningach i symulacjach – zajęciach praktycznych, nastawionych na realne wyzwania i rozwój umiejętności menedżerskich

- **Partnerskie podejście do uczestników**

  wykładowcy są otwarci na sugestie uczestników, co ma realny wpływ na przebieg zajęć

- **Profesjonalne opracowane materiały dydaktyczne**

  uczestnicy otrzymują gotowe materiały, które są dostępne 24/7 na platformie internetowej Moodle

- **Zwolnienie z egzaminów na członka zarządu**

  Posiadanie dyplomu MBA zwalnia z obowiązku zdawania państwowego egzaminu dla kandydatów na członków rad nadzorczych spółek z udziałem Skarbu Państwa.

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 Poznaniu, studentem zawierana jest w formie pisemnej.

Program studiów

4	400	23
Liczba semestrów	Liczba godzin zajęć	Liczba modułów

Podejmowanie decyzji menedżerskich

Zaawansowane aspekty zarządzania projektami

Moduł rozwija umiejętność planowania projektów z wykorzystaniem teorii ograniczeń i metod zwinnych. Uczestnicy uczą się identyfikować opóźnienia i zarządzać strumieniem pracy.
Efekty: potrafią planować zadania, ustalać priorytety, korzystać z metody kanban i skutecznie zarządzać przepływem zadań.

Rachunkowość zarządcza

Moduł uczy praktycznego stosowania technik rachunkowości zarządczej w podejmowaniu decyzji biznesowych.
Efekty: uczestnicy potrafią wykorzystać zasady rachunkowości zarządczej w analizie kosztów, planowaniu i kontroli działań w firmie.

Rozwój osobisty menedżera – metodologia Insights Discovery

Moduł opiera się na rozpoznaniu indywidualnego stylu działania i komunikacji. Uczestnicy uczą się, jak skutecznie wykorzystać swój potencjał oraz lepiej rozumieć i współpracować z różnymi typami osobowości.
Efekty: potrafią określić swój styl funkcjonowania, rozpoznawać style innych, poprawiać komunikację i efektywniej współpracować, także z tzw. „trudnymi” osobami.

Projekt menedżerski – konsultacje

Zwieńczenie programu – praca zespołowa nad realnym problemem menedżerskim wybranej firmy. Projekt powstaje pod okiem prowadzącego i kończy się prezentacją oraz obroną przed komisją.
Efekty: uczestnicy potrafią zastosować zdobytą wiedzę do analizy i rozwiązywania rzeczywistych wyzwań biznesowych.

Ekonomia menedżerska

Ekonomia

Moduł wprowadza w podstawowe mechanizmy gospodarki rynkowej, ze szczególnym uwzględnieniem realiów polskiej polityki gospodarczej. Uczestnicy poznają kluczowe pojęcia makroekonomiczne, uczą się analizować zjawiska gospodarcze oraz interpretować dane ekonomiczne i wskaźniki makroekonomiczne.
Zakres tematyczny: m.in. PKB, cykl koniunkturalny, budżet państwa, polityka fiskalna i monetarna, bezrobocie, inflacja.
Efekty: umiejętność analizy procesów makroekonomicznych i komunikacji z wykorzystaniem profesjonalnego języka ekonomicznego.

Finanse dla menedżerów

Moduł w formie symulacji biznesowej rozwija umiejętności zarządzania finansami i planowania strategii

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 Poznaniu, studentem zawierana jest w formie pisemnej.

rynkowej. Uczestnicy uczą się analizować sprawozdania finansowe, planować inwestycje i budżety oraz interpretować kluczowe wskaźniki efektywności.
Zakres tematyczny: bilans, rachunek zysków i strat, przepływy pieniężne, CAPEX, KPI, cykl operacyjny.
Efekty: praktyczne zastosowanie wiedzy finansowej w zarządzaniu przedsiębiorstwem.

Rachunkowość finansowa
Moduł koncentruje się na zasadach prowadzenia rachunkowości i sporządzania sprawozdań finansowych. Uczestnicy zdobywają kompetencje niezbędne do analizy danych finansowych i podejmowania decyzji opartych na informacji księgowej.
Efekty: samodzielna analiza i interpretacja sprawozdań finansowych.

Prawo w biznesie
Moduł prezentuje kluczowe zagadnienia prawne przydatne w pracy menedżera. Omawia praktyczne aspekty podejmowania decyzji w kontekście prawnym i organizacyjnym.
Zakres tematyczny: podmioty prawa, relacje gospodarcze, procedury prawne.
Efekty: umiejętność integrowania wiedzy prawnej z ekonomiczną i organizacyjną w codziennej działalności biznesowej.

Prawo podatkowe
Moduł przybliża funkcjonowanie pozarolniczej działalności gospodarczej w polskim systemie podatkowym, także w kontekście integracji z Unią Europejską.
Efekty: zrozumienie zasad opodatkowania działalności gospodarczej i aktualnych wyzwań prawno-podatkowych.

Zarządzanie

Analiza strategiczna przedsiębiorstwa
Moduł wprowadza uczestników w praktyczne metody analizy strategicznej i ich zastosowanie w zarządzaniu. Omawiane zagadnienia to m.in. konkurencyjność firm, struktury rynku, analiza otoczenia, łańcuch i system wartości, czynniki sukcesu i pozycja strategiczna.
Efekty: uczestnicy nauczą się analizować otoczenie firmy, identyfikować kluczowe determinanty konkurencyjności i budować strategie wzmacniające pozycję rynkową.

Zarządzanie strategiczne
Celem modułu jest rozwój umiejętności tworzenia i wdrażania skutecznej strategii organizacji. Tematyka obejmuje m.in. strategię błękitnych oceanów, misję, wizję, zarządzanie przez wartości, modele biznesowe oraz balanced scorecard.
Efekty: uczestnicy potrafią diagnozować rynek, definiować cele strategiczne, projektować spójny system wartości i monitorować realizację strategii.

Zarządzanie zasobami ludzkimi
Moduł koncentruje się na kluczowych aspektach HR: rekrutacji, ocenie potencjału i rozwoju pracowników. Obejmuje także rolę menedżera HR, audyt funkcji personalnej oraz zarządzanie procesami HR.
Efekty: uczestnicy potrafią ocenić strategię personalną, wdrażać narzędzia HR wspierające rozwój i

zwiększające efektywność organizacji.

Etyka biznesu a realia rynkowe
Moduł pokazuje, jak integrować etykę z praktyką biznesową. Porusza zagadnienia odpowiedzialnej konkurencji, etycznych standardów europejskich, audytu etycznego i programów etycznych.
Efekty: uczestnicy rozumieją wpływ etyki na relacje rynkowe i organizacyjne, potrafią wskazać obszary ryzyka etycznego i rozwijać kompetencje wspierające etyczne zarządzanie.

Zarządzanie projektami
Moduł prezentuje zasady zarządzania projektami z różnych perspektyw (PM, sponsor, zespół), z uwzględnieniem aspektów strategicznych. Omawiane są metodyki, cykl życia projektu, zarządzanie portfelem projektów i rozwój kompetencji PM.
Efekty: uczestnicy potrafią inicjować, monitorować i analizować projekty w kontekście celów strategicznych organizacji oraz rozwijać ścieżki kariery projektowej w firmie.

Marketing

Marketing
Moduł prezentuje marketing z perspektywy menedżerskiej, koncentrując się na wdrażaniu strategii, analizie działań i budowaniu przewagi konkurencyjnej. Uczestnicy poznają aktualne trendy w zarządzaniu marką, komunikacji i strategii marketingowej.
Efekty: potrafią wyznaczać cele strategiczne i operacyjne, oceniać otoczenie konkurencyjne, projektować strukturę produktów, definiować przewagę konkurencyjną i planować pozycjonowanie produktu.

Komunikacja w biznesie
Moduł rozwija kluczowe umiejętności komunikacyjne przydatne w budowaniu zespołu i reprezentowaniu firmy. Obejmuje techniki lidera, autoprezentację, wystąpienia publiczne oraz komunikację niewerbalną.
Efekty: uczestnicy potrafią jasno komunikować cele i zadania, rozwijać zespół, korzystać z technik coachingowych, przygotowywać i prowadzić prezentacje oraz skutecznie wykorzystywać mowę ciała.

Kompetencje menedżerskie

Przywództwo i zarządzanie w firmie
Moduł rozwija kompetencje współczesnych liderów odpowiedzialnych za wyniki, ludzi i rozwój całej organizacji. Uczestnicy poznają role, cechy i zadania skutecznych liderów oraz metody rozwijania własnych kompetencji przywódczych.
Efekty: potrafią diagnozować swój potencjał liderski, wspierać rozwój menedżerów, planować własny rozwój i delegować zadania w sposób budujący odpowiedzialność i dojrzałość zespołu.

Budowanie efektywnych zespołów
Moduł uczy, jak diagnozować potrzeby rozwojowe zespołu i maksymalnie wykorzystywać jego potencjał. Porusza zagadnienia synergii, etapów rozwoju zespołu, dynamiki grupowej, komunikacji i stylów kierowania.
Efekty: uczestnicy potrafią rozwiązywać konflikty, zarządzać zespołem elastycznie, poprawiać komunikację i efektywność, a także dobierać styl przywództwa do fazy rozwoju zespołu i jego celów.

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 Poznaniu, studentem zawierana jest w formie pisemnej.

Kultura organizacyjna i zarządzanie zmianą
Moduł omawia rolę kultury organizacyjnej w codziennym funkcjonowaniu firmy oraz jej wpływ na zdolność do wdrażania zmian. Uczestnicy poznają modele kultury, systemy organizacyjne oraz sposoby diagnozy i pracy ze zmianą.
Efekty: potrafią rozpoznać i zdiagnozować kulturę organizacyjną, opisać jej wpływ na uczenie się i funkcjonowanie firmy, a także skutecznie wspierać procesy zmiany.

Negocjacje w biznesie
Moduł rozwija umiejętność analizowania sytuacji negocjacyjnej i prowadzenia negocjacji w sposób świadomy i skuteczny. Obejmuje strategie, techniki negocjacyjne oraz mechanizmy perswazji i obrony przed manipulacją.
Efekty: uczestnicy potrafią przygotować się do negocjacji, prowadzić je w złożonych sytuacjach, stosować strategie i analizować scenariusze negocjacyjne w oparciu o teorię gier.

Nowoczesny i odpowiedzialny biznes

AI i nowe technologie w biznesie

Zrównoważony rozwój / ESG
Moduł rozwija umiejętności tworzenia i wdrażania strategii marketingowej, zarządzania marką oraz budowania relacji z klientami. Obejmuje również analizę i kontrolę działań marketingowych oraz aktualne trendy rynkowe.
Uczestnicy rozwijają umiejętności tworzenia modeli biznesowych, identyfikowania nisz rynkowych i wdrażania innowacji.
Moduł wspiera myślenie strategiczne, proaktywność i podejście lean startup – również w dużych organizacjach.
Moduł pokazuje, jak integrować zasady ESG (Environmental, Social, Governance) z celami biznesowymi. Uczestnicy poznają narzędzia raportowania niefinansowego, zarządzania wpływem społecznym oraz tworzenia strategii odpowiedzialnych społecznie.

Narzędzia rozwoju – Coaching i mentoring

Partner programu

Franklin University, USA
Partner merytoryczny
- USA, Columbus (Ohio)
- Założona w **1996 roku**
- Akredytacje: **IACBE, HLC**
- W 2012 roku Franklin University znalazł się wśród **20 najlepszych uczelni w rankingu przygotowanym przez Online Education Database**, instytucję oceniającą programy uczelni oferujących kształcenie online.

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 Poznaniu, studentem zawierana jest w formie pisemnej.

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.

Dowiedz się więcej

Możliwości dofinansowania

- Oferujemy specjalne, większe **zniżki dla naszych absolwentów**.
- 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	**21250 zł** (1 x 21250 zł)	1 rata	**21250 zł** (1 x 21250 zł)
2 raty	**11150 zł** (2 x 11150 zł)	2 raty	**11150 zł** (2 x 11150 zł)
10 rat	**2300 zł** (10 x 2300 zł)	10 rat	**2300 zł** (10 x 2300 zł)

Cena jednorazowa: **41000 zł**

Dla naszych absolwentów

	1 rok		2 rok
1 rata	**21250 zł** (1 x 21250 zł)	1 rata	**21250 zł** (1 x 21250 zł)
2 raty	**11150 zł** (2 x 11150 zł)	2 raty	**11150 zł** (2 x 11150 zł)
10 rat	**2300 zł** (10 x 2300 zł)	10 rat	**2300 zł** (10 x 2300 zł)

Cena jednorazowa: **41000 zł**

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 Marcin Żółtak

- Od ponad 20 lat wspiera organizacje w zmianie, projektując struktury, systemy i kultury. Autor metodologii LEarNS, VETO, CULTURI.SE oraz twórca systemu FRESZ zarządzania motywacją.
- Rozpoczynał jako trener biznesu, budując doświadczenie w pracy z ludźmi i zespołami. Z czasem rozwijał kompetencje doradcze, by dziś działać jako konsultant strategiczny wspierający

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 Poznaniu, studentem zawierana jest w formie pisemnej.

transformacje.

- Osiągnął sukcesy we wdrażaniu zmian i współpracy z największymi firmami w Polsce. Jest autorem trzech książek, w których dzieli się doświadczeniem i autorskimi metodologiami rozwoju.
- Posiada szeroką praktykę w projektowaniu struktur, systemów pomiarowych i komunikacyjnych. Koncentruje się na kulturze organizacyjnej i motywacji w procesach zmian.

dr hab. Magdalena Szyszko

- Specjalizuję się badaniach dotyczących bankowości centralnej i polityki pieniężnej. Sprawdza, jak banki centralne komunikują się z uczestnikami rynków i jakie są efekty tej komunikacji.
- Nie pracuje w biznesie, koncentruje się na działalności naukowej, dydaktycznej i eksperckiej w swojej dziedzinie.
- Kierowniczka czterech projektów badawczych z obszaru polityki pieniężnej finansowanych ze środków zewnętrznych. Autorka licznych publikacji w międzynarodowych czasopismach naukowych.
- Ekspertka ds. projektowania badań naukowych, specjalizująca się w doborze metod, analizie danych i opracowywaniu wniosków wspierających rozwój wiedzy w danej dziedzinie.

r.pr. Tomasz Palak

- Radca prawny, prelegent i autor artykułów publikowanych na stronie tomaszpalak.pl oraz w prasie branżowej. Dzieli się wiedzą prawniczą, praktycznymi wskazówkami i własnym doświadczeniem.
- Występował na TEDx, Infoshare, I Love Marketing oraz wielu innych wydarzeniach, gdzie dzielił się wiedzą i doświadczeniem, łącząc prawo z praktycznym spojrzeniem na biznes i nowe technologie.
- Publikował artykuły m.in. we Wprost, Forbes, na portalu prawo.pl oraz w Rzeczpospolitej, dzieląc się ekspercką wiedzą prawniczą i praktycznym spojrzeniem na zagadnienia współczesnego prawa.
- Współpracował z różnorodnymi klientami, wśród których znaleźli się m.in. L.U.C., Roca oraz Janina Daily, oferując im profesjonalne wsparcie prawne i doradcze w realizowanych projektach.

mgr Tomasz Szwed

- Specjalizuje się w psychologii społecznej i pozytywnej, coachingu, rozwoju osobistym i menedżerskim, efektywności osobistej oraz podejściu opartym na rozwiązaniach w pracy z ludźmi.
- Od 1997 roku działa w obszarze rozwoju ludzi. Prowadzi szkolenia, warsztaty, coaching i konsultacje dla biznesu oraz administracji publicznej. Od kilku lat pracuje także w nurcie TSR.
- Autor programów studiów podyplomowych z coachingu, coachingu grupowego i facylitacji. Współtwórca podcastów „Z psychologią zarządzania na TY” oraz „Podcast rozwojowy”.
- Posiada biegłość w tworzeniu programów rozwojowych dla różnych grup zawodowych i wiekowych. Ma ponad 25 lat doświadczenia w prowadzeniu szkoleń dla wiodących organizacji biznesowych w Polsce.

Sylwia Kłyczek

- Doświadczona managerka z 20 letnią praktyką w strukturach operacyjnych, sprzedażowych i

HRowych. Trenerka biznesu, certyfikowana coach ICF i konsultantka HR.

- Specjalizuje się w szkoleniach i warsztatach managerskich i HRowych, coachingu biznesowym w tym coachingu kadry menedżerskiej (c- level). prowadzi wykłady na SP i studiach MBA z obszaru HR.
- W swojej karierze pełniła stanowiska Dyrektora Generalnego, Dyrektora Operacyjnego, Dyrektora Doradztwa Personalnego oraz Prezesa Zarządu.
- Od 2014 r twórca i dytektorka zarządzająca marek Smart Recruitment i Grupa Smart. Trenerka wiodąca, coach i konsultantka procesów HR w LeadersWay i Managerka Zarządzająca w agencji headhunterskiej.

mgr Sylwia Michalska

- Obszary zainteresowań obejmują psychologię zarządzania, rozwój kompetencji menedżerskich i przywództwo, dynamikę procesów grupowych, komunikację, konflikt w organizacji oraz rozwój inicjowany zmianą.
- Od 1997 roku trenerka i konsultantka biznesowa, realizująca projekty rozwojowe dla menedżerów w organizacjach produkcyjnych i usługowych oraz w środowisku akademickim.
- Autorka i realizatorka projektów HR, m.in. systemów ocen 360°, programów sukcesji, kompleksowych programów rozwojowych dla menedżerów oraz międzynarodowego programu mentoringowego.
- Psycholog zarządzania, dyplomowana mediatorka i coach, akredytowana konsultantka Insights Discovery™, wykładowczyni MBA i studiów podyplomowych.

dr Katarzyna Kulig-Moskwa

- Specjalizuje się w zarządzaniu kapitałem ludzkim, zrównoważonym rozwoju, DEI (różnorodność, równość, włączenie), wellbeingu oraz społecznej odpowiedzialności biznesu (CSR).
- Doktor nauk ekonomicznych w dziedzinie zarządzania. Pełnomocniczka rektora ds. zrównoważonego rozwoju na Uniwersytecie WSB Merito we Wrocławiu. Kierowniczka zespołu dydaktycznego ZDZL.
- Autorka książek: "Wellbeing w organizacji", "Dylematy HRowców. Redaktorka publikacji naukowych z zakresu HR, Zrównoważonego rozwoju, CSR, DEI i wellbeingu.
- Ponad 20 lat doświadczenia jako wykładowczyni i promotorka na studiach licencjackich, magisterskich, podyplomowych i MBA. Trenerka biznesu specjalizująca się w szkoleniach dla kadry kierowniczej i HR.

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.

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 Poznaniu, studentem zawierana jest w formie pisemnej.

- Asesor wiodący IPMA Global Project Excellence Award, współpracujący z zarządami, menedżerami i specjalistami przedsiębiorstw różnych branż.

dr Jarosław Kujawski

- Trener, praktyczka i konsultantka w zakresie rachunkowości menedżerskiej, controllingu, rachunku kosztów i finansów przedsiębiorstw.
- Project Manager wdrażający systemy budżetowania, controllingu i rachunku kosztów; zajmuje się także wyceną przedsiębiorstw, tworzeniem biznesplanów oraz projektów restrukturyzacji.
- Zaprojektował, opracował i wdrożył koncepcje systemów budżetowania i rachunku kosztów, m.in. w PERN „Przyjaźń” SA, Nyborg-Mawent SA, Aplitt Sp. z o.o., Good Life Clinic i innych.
- Praktyczne doświadczenie zdobywał jako controller finansowy w Molex sp. z o.o.

Krzysztof Kotapski

- Właściciel MPS KT&CG, ukończył AE W Poznaniu, Instytut Blancharda (Coaching Przywódczy), Instytut Voss+Partner (Master of Science In Executive Leadership i Akademia Trenerów) oraz,
- Akademia Zarządzania Projektami Porsche Institute, Szkoła Negocjatorów Biznesowych. Ukończył ponad 60 kursów i szkoleń z obszaru zarządzania, mediacji, komunikacji, negocjacji, lean management.
- Na co dzień przedsiębiorca i inwestor giełdowy. Od 21 lat w biznesie konsultingowo-szkoleniowym, od 18 lat wykładowca akademicki, ma za sobą 20 tys. udokumentowanych godzin szkoleniowych i doradczych.
- Ma za sobą ponad 2000 godzin coachingu menedżerskiego, zrealizował ponad 100 dużych projektów biznesowych, ponad 500 firm bezpośrednio skorzystało z jego usług.

Harmonogram zjazdów MBA 2026/ 2028

- 10.10.2026 - 11.10.2026
- 14.11.2026 - 15.11.2026
- 28.11.2026 - 29.11.2026
- 12.12.2026 - 13.12.2026
- 16.01.2027 - 17.01.2027
- 06.02.2027 - 07.02.2027
- 06.03.2027 - 07.03.2027
- 17.04.2027 - 18.04.2027
- 22.05.2027 - 23.05.2027
- 05.06.2027 - 06.06.2027
- 19.06.2027 - 20.06.2027
- 25.09.2027 - 26.09.2027

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 Poznaniu, studentem zawierana jest w formie pisemnej.

- 16.10.2027 - 17.10.2027
- 20.11.2027 - 21.11.2027
- 04.12.2027 - 05.12.2027
- 15.01.2028 - 16.01.2028
- 12.02.2028 - 13.02.2028
- 11.03.2028 - 12.03.2028
- 25.03.2028 - 26.03.2028
- 08.04.2028 - 09.04.2028
- 27.05.2028 - 28.05.2028

Wypowiedzi osób

Uczestniczka studiów MBA na Uniwersytecie WSB Merito opowiada, jak program pomógł jej rozwinąć kompetencje menedżerskie, spojrzeć szerzej na wyzwania zawodowe i przygotować projekt zmian HR w swojej firmie. Szczególnie ceni sobie praktyczne zajęcia z finansów i zarządzania zasobami ludzkimi. Te studia to dla niej nie tylko wiedza, ale i inspiracja do działania.

Emilia Sarnecka, uczestniczka studiów MBA na Uniwersytecie WSB 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 Poznaniu, studentem zawierana jest w formie pisemnej.