UNIWERSYTET WSB MERITO POZNAŃ
wcześniej Wyższa Szkoła Bankowa

Master of Business Administration

PROGRAM MBA

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

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.

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

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.