UNIWERSYTET WSB MERITO POZNAŃ
wcześniej Wyższa Szkoła Bankowa

Executive Master of Business Administration

PROGRAM MBA

Sposób realizacji: Tradycyjne

Cechy: Od października • Angielski • Certyfikat • Rekrutacja zakończona

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.

Korzyści ze studiów

- **Międzynarodowa kadra**
  Wykładowcy z uznanych zagranicznych uczelni, m.in. z **SBS i AAlto University**.
- Uczestnicy rozwijają kompetencje w realnym kontekście biznesowym, ucząc się m.in. **skutecznych negocjacji, zarządzania kreatywnymi zespołami, sprzedaży z wykorzystaniem AI** czy tworzenia strategii marketingowych na rynkach międzynarodowych.
- **Networking**

  Studia sprzyjają nawiązywaniu kontaktów i wymianie doświadczeń z menedżerami z innych branż.

- Zajęcia na studiach Executive MBA mają **angażującą, praktyczną formułę** – opierają się na studiach przypadków, warsztatach, symulacjach i pracy projektowej.
- **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.

- **Networking**

  Studia sprzyjają nawiązywaniu kontaktów i wymianie doświadczeń z menedżerami z innych branż.

- **Profesjonalnie opracowane materiały dydaktyczne**

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.

Dzielimy się materiałami, które są dostępne 24/7 na platformie internetowej Extranet.

Program studiów

4	437	19
Liczba semestrów	Liczba godzin zajęć	Liczba modułów

Zarządzanie przedsiębiorstwem

Strategic Management – zarządzanie strategiczne
Moduł rozwija umiejętność całościowego spojrzenia na organizację i proces formułowania strategii. Uczestnicy uczą się analizować zmienne wpływające na wyniki firmy, opracowywać skuteczne strategie i wdrażać je w praktyce, uwzględniając szeroką perspektywę menedżerską.

Strategic International HRM – zarządzanie strategiczne zasobami ludzkimi
Zajęcia koncentrują się na roli HR w realizacji strategii firm działających globalnie. Uczestnicy poznają narzędzia zarządzania wydajnością, talentami i zmianą oraz dowiadują się, jak skutecznie wykorzystywać kapitał ludzki w międzynarodowym środowisku.

Business Strategy Project – projekt menedżerski
W kilkuosobowych zespołach uczestnicy opracowują rozwiązania rzeczywistych problemów strategicznych wybranych firm. Projekt kończy się raportem i prezentacją przed komisją. To praktyczne podsumowanie wiedzy zdobytej podczas całego programu.

Operations Management – zarządzanie operacyjne
Moduł dotyczy efektywnego dostarczania produktów i usług, z myślą zarówno o wartości dla klienta, jak i optymalizacji kosztów. Uczestnicy uczą się usprawniać procesy operacyjne i lepiej współpracować z działem operacji w różnych typach organizacji – od produkcji po sektor usług.

Zagadnienia finansowe

Corporate Finance – finanse przedsiębiorstw
Moduł pokazuje, jak decyzje biznesowe wpływają na wartość firmy. Uczestnicy uczą się planowania finansowego, zarządzania kapitałem obrotowym i wyceny przedsiębiorstw. Poznają też metody analizy ryzyka i oceny inwestycji.
Cele:

- Analiza strategii korporacyjnych i ich wpływu na wartość firmy.
- Planowanie finansowe i wycena inwestycji z uwzględnieniem ryzyka.
- Zarządzanie kapitałem i ocena opłacalności działań.

Management Accounting – rachunkowość zarządcza
Uczestnicy poznają nowoczesne metody kalkulacji i analizy kosztów wspierające podejmowanie decyzji menedżerskich. Moduł łączy teorię z praktyką w zakresie kontroli i planowania finansowego.

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.

Cele:

- Kalkulacja i analiza kosztów.
- Planowanie krótkoterminowe i rachunkowość strategiczna.
- Zarządzanie oparte na wartości.

Economics for Executives – ekonomia dla menedżerów
Moduł wprowadza w zasady funkcjonowania gospodarki rynkowej i polityki ekonomicznej. Uczestnicy zdobywają wiedzę pozwalającą lepiej rozumieć procesy gospodarcze w otoczeniu firmy.
Cele:

- Zrozumienie mechanizmów mikro- i makroekonomicznych.
- Analiza zmiennych gospodarczych i polityki ekonomicznej państwa.
- Wyrównanie poziomu wiedzy ekonomicznej uczestników.

Finances for Managers – gra symulacyjna
Symulacja biznesowa „Strategia" pozwala uczestnikom wcielić się w zarząd firmy i podejmować decyzje wpływające na sytuację finansową spółki. Dzięki praktycznej formule uczestnicy lepiej rozumieją sprawozdania finansowe i mechanizmy rynkowe.
Cele:

- Interpretacja sprawozdań finansowych i KPI.
- Budowanie i testowanie strategii finansowej.
- Tworzenie planów inwestycyjnych, budżetów i analiza cyklu operacyjnego.

Zarządzanie międzykulturowe

Management Communication – komunikacja menedżerska
Moduł rozwija umiejętności skutecznej komunikacji w środowisku menedżerskim, ze szczególnym uwzględnieniem kontekstu globalnego. Zajęcia mają charakter praktyczny i opierają się na analizach przypadków, zadaniach oraz informacji zwrotnej od grupy i trenerów.
Cele:

- Rozwijanie kompetencji komunikacyjnych i samoświadomości stylu komunikacji.
- Praktyczne ćwiczenia z komunikacji menedżerskiej.
- Poprawa efektywności przekazu i wystąpień.

Service Business and Design – projektowanie usług
Uczestnicy poznają strategie projektowania i optymalizacji usług, w tym wykorzystania technologii i sztucznej inteligencji. Moduł koncentruje się na tworzeniu wartości dla klienta i zarządzaniu jakością usług.
Cele:

- Analiza i usprawnianie procesów usługowych.

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.

- Wdrażanie samoobsługowych rozwiązań i AI.
- Projektowanie doświadczeń klienta i strategii odzyskiwania usług.

Strategy in Sustainability – strategia zrównoważonego rozwoju
Moduł pokazuje, jak strategie ESG mogą wspierać odpowiedzialność społeczną, środowiskową i ład korporacyjny. Uczestnicy uczą się, jak zrównoważone działania wpływają na reputację, finanse i zaangażowanie pracowników.
Cele:

- Wdrażanie i korzyści z ESG w firmie.
- Wpływ ESG na koszty, wyniki i wizerunek marki.
- Budowanie odpowiedzialnych strategii rozwoju.

Entrepreneurship and Innovation – przedsiębiorczość i inwestycje korporacyjne
Moduł łączy podejście startupowe z rozwojem inicjatyw w ramach dużych organizacji. Uczestnicy uczą się tworzyć nowe produkty i usługi, oceniać ryzyko oraz skalować działalność w ramach modeli biznesowych.
Cele:

- Identyfikowanie i rozwijanie nowych pomysłów biznesowych.
- Pozyskiwanie zasobów i budowanie skalowalnych modeli.
- Tworzenie innowacji w strukturze korporacyjnej lub jako własny biznes.

Marketing i komunikacja

Unlocking Sales Success in the AI Era – sprzedaż z wykorzystaniem sztucznej inteligencji
Moduł uczy, jak stać się zaufanym doradcą klienta w erze cyfrowej. Uczestnicy zdobywają wiedzę, umiejętności i narzędzia potrzebne do budowania trwałych relacji, identyfikowania potrzeb klientów i tworzenia wartości z wykorzystaniem nowoczesnych technik sprzedaży wspieranych przez sztuczną inteligencję.
Cele modułu:

- Zrozumienie roli zaufanego doradcy w procesie sprzedaży.
- Nauka budowania zaufania przy użyciu narzędzi opartych na AI.
- Zgłębienie procesu zakupowego klienta i sposobów wpływania na jego decyzje.
- Umiejętność diagnozowania potrzeb i reagowania na nie.
- Tworzenie strategii sprzedaży zorientowanej na wartość.
- Poznanie technologii wspierających nowoczesną sprzedaż.

Managing for Creativity – zarządzanie kreatywne
Moduł prezentuje metody i strategie budowania środowiska sprzyjającego innowacjom. Uczestnicy uczą się, jak wspierać kreatywność w zespołach, wykorzystywać narzędzia rozwiązywania problemów i rozwijać nowe produkty dla aktualnych i przyszłych klientów.

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.

Cele modułu:

- Poznanie innowacji jako uporządkowanego procesu.
- Opanowanie wspólnego języka kreatywnego rozwiązywania problemów.
- Budowanie strategii produktowych.
- Synchronizacja różnych podejść do innowacji.
- Wykorzystanie narzędzi do odkrywania nowych możliwości rynkowych.
- Zarządzanie portfelem projektów innowacyjnych.

Business Negotiation – negocjacje biznesowe
Moduł przygotowuje do prowadzenia skutecznych negocjacji w środowisku biznesowym. Uwzględnia aspekty komunikacyjne, psychologiczne i kulturowe, a także manipulację i wywieranie wpływu – zarówno w kontaktach zewnętrznych, jak i wewnętrznych.
Cele modułu:

- Poznanie kluczowych pojęć i stylów negocjacyjnych.
- Stosowanie odpowiednich narzędzi i strategii w zależności od kontekstu.
- Opracowanie elastycznych planów negocjacyjnych.
- Umiejętność rozpoznawania manipulacji i skutecznej reakcji.

Global Marketing – marketing międzynarodowy
Moduł oferuje zestaw narzędzi i wiedzy niezbędnych do skutecznego działania na globalnym rynku. Łączy kreatywność z analitycznym podejściem, ucząc oceny skuteczności działań marketingowych i podejmowania decyzji inwestycyjnych.
Cele modułu:

- Profesjonalne przygotowanie do międzynarodowego marketingu.
- Umiejętne stosowanie strategii marketingowych w różnych kulturach i realiach rynkowych.
- Formułowanie skutecznych komunikatów marketingowych.
- Rozpoznawanie i neutralizacja manipulacyjnych działań konkurencji.

Organizational Behavior – zachowania w organizacji
Moduł uczy, jak zarządzać ludźmi i ich zachowaniami w miejscu pracy. Koncentruje się na relacjach międzyludzkich, strukturach organizacyjnych i dynamice zespołów, wspierając tworzenie środowiska sprzyjającego efektywności i dobrostanowi pracowników.
Cele modułu:

- Poznanie zasad zachowań organizacyjnych w kontekście rekrutacji, retencji i rozwoju pracowników.
- Projektowanie skutecznych struktur organizacyjnych.
- Wykorzystanie technik OB do poprawy wydajności i współpracy.

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.

- Zarządzanie relacjami między pracownikami i kadrą zarządzającą.

Margers & Acquisitions

x

Cross-Cultural Management

x

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**.
- Funkcjonuje u nas **Program Poleceń**.
- 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	**29000 zł** (1 x 29000 zł)	1 rata	**29000 zł** (1 x 29000 zł)
2 raty	**15000 zł** (2 x 15000 zł)	2 raty	**15000 zł** (2 x 15000 zł)
10 rat	**3100 zł** (10 x 3100 zł)	10 rat	**3100 zł** (10 x 3100 zł)

Cena jednorazowa: **54000 zł**

Dla naszych absolwentów

	1 rok		2 rok
1 rata	**29000 zł** (1 x 29000 zł)	1 rata	**29000 zł** (1 x 29000 zł)
2 raty	**15000 zł** (2 x 15000 zł)	2 raty	**15000 zł** (2 x 15000 zł)
10 rat	**3100 zł** (10 x 3100 zł)	10 rat	**3100 zł** (10 x 3100 zł)

Cena jednorazowa: **54000 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.

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.

Harmonogram zjazdów dla programu EMBA

- 20.11.2026 - 22.11.2026
- 11.12.2026 - 13.12.2026
- 29.01.2027 - 31.01.2027
- 12.02.2027 - 14.02.2027
- 05.03.2027 - 07.03.2027
- 19.03.2027 - 21.03.2027
- 23.04.2027 - 25.04.2027
- 14.05.2027 - 16.05.2027
- 11.06.2027 - 13.06.2027

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.