UNIWERSYTET WSB MERITO POZNAŃ
wcześniej Wyższa Szkoła Bankowa

Executive Master of Business Administration

PROGRAM MBA

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.
Cele:

- Kalkulacja i analiza kosztów.

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.

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

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.

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.
Cele modułu:

- Poznanie innowacji jako uporządkowanego procesu.

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.

- 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.
- Zarządzanie relacjami między pracownikami i kadrą zarządzającą.

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.

Margers & Acquisitions

X

Cross-Cultural Management

X