

MBA Zarządzanie w podmiotach leczniczych

PROGRAM MBA

Sposób realizacji: Online

Cechy: Od października • Polski • W partnerstwie

Miasto: Poznań

Czas trwania: 3 semestry

To kierunek dla osób, które:

- zarządzają placówką medyczną lub zespołem w ochronie zdrowia,
- chcą zdobyć praktyczne umiejętności menedżerskie,
- planują awans i rozwój kompetencji przywódczych,
- potrzebują narzędzi do podejmowania trafnych decyzji,
- chcą usprawniać procesy w podmiotach leczniczych.



Czego się nauczysz?

- **Poznasz zasady skutecznego zarządzania placówką medyczną**, uwzględniające specyfikę sektora ochrony zdrowia oraz zmieniające się regulacje prawne.
- **Nauczysz się analizować sytuację finansową podmiotów leczniczych**, optymalizować koszty i podejmować decyzje zwiększające rentowność i efektywność działania.
- **Zdobędziesz wiedzę z zakresu prawa medycznego**, w tym odpowiedzialności cywilnej, organizacji świadczeń zdrowotnych i relacji z NFZ.
- **Opanujesz kluczowe umiejętności menedżerskie** – od zarządzania zespołem i komunikacji po motywowanie i wdrażanie zmian w organizacji.
- **Dowiesz się, jak planować i realizować działania marketingowe** dla placówek medycznych, budując ich wizerunek i zwiększając zaufanie pacjentów.
- **Zrozumiesz, jak wdrażać nowoczesne rozwiązania IT i narzędzia controllingowe** wspierające procesy decyzyjne w jednostkach ochrony zdrowia.

Angażująca forma zajęć

Zajęcia mają formę **interaktywnych warsztatów, analiz przypadków i symulacji**, umożliwiających praktyczne zastosowanie wiedzy. Szczególny nacisk kładziemy na rozwój kompetencji menedżerskich – m.in. podczas treningu z wykorzystaniem narzędzia FRIS®. **Interdyscyplinarna formuła łączy zarządzanie, prawo, finanse i zdrowie publiczne**, a różnorodność grupy sprzyja wymianie doświadczeń i budowaniu sieci kontaktów.

Program studiów

27

Liczba modułów

402

Liczba godzin zajęć

3

Liczba semestrów

Blok wprowadzający (9 modułów)

Organizacja w zmieniającym się świecie (2 godz.)

Globalizacja, różnice kulturowe i umiędzynarodowienie organizacji. Praca konwencjonalna i wirtualna – jak się w nich odnaleźć?

Trening kompetencji przywódczych i menedżerskich na bazie FRIS® (16 godz.)

Diagnoza stylu myślenia i działania FRIS® jako punkt wyjścia do skuteczniejszej komunikacji, podejmowania decyzji i zarządzania zespołem. Praktyczny trening oparty na case studies i wynikach indywidualnych badań.



Zarządzanie strategiczne firmą i organizacją - nowe trendy i poszukiwanie szans na rozwój (16 godz.)

Metody analizy otoczenia, projektowanie wartości dla klientów, definiowanie celów strategicznych i tworzenie portfela inicjatyw ukierunkowanych na rozwój organizacji.

Zarządzanie procesowe i operacyjne (16 godz.)

LEAN w praktyce - jak doskonalić procesy i budować przewagę konkurencyjną w sektorze produkcyjnym i usługowym. Zarządzanie procesami jako klucz do efektywności biznesowej.

Projekty, programy i portfele z perspektywy wyższej kadry menedżerskiej i HR (16 godz.)

Jak zintegrować strategię organizacji z polityką kadrową. Rola kadry zarządzającej w skutecznym nadzorze nad projektami, rozwój talentów, łady projektowe i sposoby zapewniania trwałej wartości biznesowej.

Trendy i nowe technologie w ujęciu strategicznym (8 godz.)

AI, Big Data, RPA, modele subskrypcyjne i cyfrowe platformy - przegląd kluczowych trendów technologicznych z naciskiem na ich praktyczne zastosowanie w strategii i kulturze organizacyjnej.

Zarządzanie zmianą i zarządzanie kryzysowe (8 godz.)

Jak diagnozować potrzeby zmiany, budować zaangażowanie zespołu i skutecznie komunikować się w procesach transformacji i sytuacjach kryzysowych. Projektowanie systemów zarządzania kryzysowego.

Rachunkowość menedżerska (16 godz.)

Analiza danych finansowych w podejmowaniu decyzji strategicznych, planowanie

Budowanie wizerunku podmiotu leczniczego i branding (21 godz.)

Moduł **koncentruje się na zagadnieniach związanych z kreowaniem wizerunku placówki medycznej**, w tym marketingu, public relations oraz budowaniu marki. Szczególna uwaga poświęcona jest tworzeniu wartości i doświadczeń dla pacjentów oraz klientów.

Po ukończeniu modułu uczestnicy będą potrafili:

- analizować procesy związane z marketingiem i PR,
- rozpoznawać trendy rynkowe i tworzyć oferty skoncentrowane na potrzebach pacjenta,
- rozumieć zasady budowania wizerunku w placówkach publicznych i prywatnych.

Prawo medyczne i działania antykorupcyjne (22 godz.)

Moduł **obejmuje tematykę prawa medycznego, dokumentacji medycznej, ochrony danych osobowych oraz zasad promowania placówek medycznych**. Uczestnicy zapoznają się również z regulacjami RODO i zagrożeniami korupcyjnymi w ochronie zdrowia.

Po ukończeniu modułu uczestnicy będą potrafili:

- identyfikować podstawy prawne działalności leczniczej,
- tworzyć poprawną dokumentację medyczną,
- rozpoznawać działania noszące znamiona korupcji.



Nowe modele organizacyjne w ochronie zdrowia - w poszukiwaniu efektywności (12 godz.)

Zajęcia poświęcone są zagadnieniom **VBHC (Value Based Healthcare), opieki koordynowanej i analizy kosztów rzeczywistych korzyści**. Omawiane są zasady opieki zdrowotnej opartej na wartości i dowodach (Evidence Based Medicine).

Po ukończeniu modułu uczestnicy będą potrafili:

- wdrażać standaryzację pomiarów efektów zdrowotnych,
- wykorzystywać narzędzia badawcze i dane,
- określać sposoby finansowania placówek w oparciu o efekty terapeutyczne.

Innowacyjne podejście do HR w podmiotach leczniczych (12 godz.)

Moduł prezentuje **nowoczesne podejścia do zarządzania zasobami ludzkimi, w tym motywowanie zespołów, koncepcję work-life balance i Structured Multi-criteria Model of Self-Managed Motivation**.

Po ukończeniu modułu uczestnicy będą potrafili:

- mierzyć zaangażowanie i lojalność pracowników,
- analizować postawy i oczekiwania różnych pokoleń,
- identyfikować wyzwania związane z różnorodnością zespołów.

Realizacja umów z NFZ oraz z podmiotami współpracującymi (12 godz.)

Moduł dotyczy **zasad współpracy z NFZ i innymi partnerami. Omawiane są techniki zawierania, realizacji i nadzorowania umów oraz efektywnego zarządzania współpracą**.

Po ukończeniu modułu uczestnicy będą potrafili:

- projektować efektywne zasady współpracy w sektorze publicznym,
- unikać błędów w konstruowaniu oferty,
- prowadzić negocjacje z NFZ i partnerami.

Nadzór sanitarno-epidemiologiczny oraz zapobieganie chorobom zakaźnym (21 godz.)

Moduł przedstawia rolę **służb sanitarno-epidemiologicznych w zwalczaniu chorób zakaźnych. Uczestnicy poznają organizację nadzoru sanitarnego oraz obowiązki raportowania w placówkach leczniczych**.

Po ukończeniu modułu uczestnicy zdobędą wiedzę na temat:

- funkcjonowania administracji sanitarnej,
- procedur kontrolnych,
- obowiązków sprawozdawczych i higieniczno-sanitarnych.



System ochrony zdrowia w Polsce i innych krajach UE (22 godz.)

Zajęcia obejmują **analizę systemów ochrony zdrowia w Polsce i krajach UE, z uwzględnieniem aspektów organizacyjnych, finansowych i roli instytucji unijnych.**

Po ukończeniu modułu uczestnicy będą potrafili:

- porównywać krajowe systemy ochrony zdrowia,
- wskazywać mechanizmy wpływu UE na polityki zdrowotne.

Umiejętności menedżerskie w podmiotach leczniczych (12 godz.)

Moduł porusza zagadnienia z zakresu **przywództwa i zarządzania personelem medycznym.**

Uczestnicy poznają techniki motywowania, inspirowania i oceniania pracowników.

Po ukończeniu modułu uczestnicy będą potrafili:

- skutecznie zarządzać zespołem,
- budować zaangażowanie i odpowiedzialność,
- prowadzić rozmowy dyscyplinujące i rozliczać efekty pracy.

Praktyki w zarządzaniu zmianą w podmiotach leczniczych (12 godz.)

Celem modułu jest rozwój kompetencji związanych z **wdrażaniem zmian organizacyjnych w placówkach medycznych.** Omawiane są strategie i etapy wprowadzania zmian oraz sposoby pokonywania oporu.

Po ukończeniu modułu uczestnicy będą:

- otwarci na zmiany,
- potrafili stosować strategie zarządzania zmianą,
- wskazywać czynniki wspierające skuteczne wdrażanie zmian.

Podejście procesowe w zarządzaniu jakością podmiotu leczniczego (21 godz.)

Zajęcia prezentują **integrację norm ISO z procesami restrukturyzacyjnymi placówki medycznej.**

Moduł promuje wykorzystanie podejścia procesowego w celu podniesienia efektywności działania organizacji.

Po ukończeniu modułu uczestnicy będą potrafili:

- wdrażać podejście procesowe,
- łączyć działania jakościowe z procesami restrukturyzacji,
- stosować nowoczesne koncepcje zarządzania w ochronie zdrowia.

Sprzedaż i negocjacje usług komercyjnych w podmiotach leczniczych (12 godz.)

Moduł **rozwija umiejętności sprzedażowe i negocjacyjne w kontekście komercyjnych usług medycznych.**

Poruszane są tematy pakietowania usług, języka korzyści i strategii negocjacyjnych.

Po ukończeniu modułu uczestnicy będą potrafili:

- prowadzić sprzedaż usług medycznych,



- komunikować ofertę językiem korzyści,
- stosować techniki negocjacyjne i tworzyć pakiety usług.

Zdrowie publiczne (12 godz.)

Moduł omawia **znaczenie zdrowia publicznego w kontekście zarządzania placówką medyczną**. Łączy wiedzę z zakresu medycyny opartej na dowodach, zdrowia publicznego i zarządzania zdrowiem. Po ukończeniu modułu uczestnicy będą potrafili:

- uwzględniać cele zdrowia publicznego w zarządzaniu placówką,
- wykorzystywać dane i techniki zdrowia publicznego w lokalnej polityce zdrowotnej.

Efektywna komunikacja z klientem w sektorze usług medycznych (21 godz.)

Moduł poświęcony jest **budowaniu relacji z pacjentami**, w tym radzeniu sobie w trudnych sytuacjach. Omawiana jest komunikacja werbalna i niewerbalna, techniki asertywności i wywierania wpływu. Po ukończeniu modułu uczestnicy będą potrafili:

- rozpoznawać swoje mocne i słabe strony w kontakcie z pacjentem,
- budować profesjonalne relacje,
- skutecznie komunikować się w sytuacjach trudnych i konfliktowych.

Zarządzanie finansami w podmiocie leczniczym (13 godz.)

Celem modułu będzie prezentacja zagadnień dotyczących analizy finansowej placówki poprzez zapoznanie się z zasadami rozliczania oraz finansowania świadczeń opieki zdrowotnej. Nacisk zostanie położony na rachunek kosztów, skuteczne zarządzanie płynnością finansową i zasady podejmowania właściwych decyzji inwestycyjnych.

Zarządzanie jakością w ochronie zdrowia. Kontrola i audyt w podmiotach leczniczych (21 godz.)

Celem modułu będzie prezentacja instrumentów szeroko rozumianego zarządzania jakością, które mają służyć poprawie efektywności funkcjonowania podmiotów leczniczych, a tym samym poprawie działania systemu ochrony zdrowia. Dodatkowo na zajęciach zostaną przedstawione metody rozwijania zdolności analitycznych oraz prezentacja elementów wewnętrznego audytu jakości.

Zarządzanie operacyjne i optymalizacja procesów w placówce medycznej (12 godz.)

Celem modułu będzie przekazanie wiedzy na temat zasad organizacji działalności operacyjnej, planowania zadań, zasobów oraz identyfikacji i skutecznego rozwiązywania problemów w oparciu o podejście Lean Management. Dodatkowo nacisk położony będzie na zagadnienia związane z kreowaniem wartości dodanej w placówkach leczniczych, pojęciem marnotrawstwa, przepływów, efektywności procesów oraz strumieni wartości w opiece medycznej. Zostaną wskazane zagadnienia związane z udoskonaleniem szpitali, problemy w dziedzinie ochrony zdrowia oraz sposoby na wdrożenie Lean Management w podmiotach leczniczych.



System e-zdrowia w Polsce (13 godz.)

Celem modułu będzie omówienie zagadnień dotyczących szeroko pojętego pojęcia e-health. W ramach modułu omówione zostaną podstawowe pojęcia, otoczenie prawne i instytucjonalne e-zdrowia, strategia rozwoju e-zdrowia w Polsce, rozwiązania telemedyczne, rejestry medyczne i raportowanie zdarzeń medycznych, elektroniczna dokumentacja medyczna oraz wykorzystanie sztucznej inteligencji w ochronie zdrowia.

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**.
- 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](#)

Ceny

Dla Kandydatów

	1 rok	2 rok
2 raty	7183 zł 7850 zł (2 x 7183 zł) Najniższa cena z ostatnich 30 dni: 7850zł	7183 zł 7850 zł (1 x 7183 zł) Najniższa cena z ostatnich 30 dni: 7850zł
10 rat	1536 zł 1670 zł (10 x 1536 zł) Najniższa cena z ostatnich 30 dni: 1670zł	1536 zł 1670 zł (5 x 1536 zł) Najniższa cena z ostatnich 30 dni: 1670zł

Cena jednorazowa: **20000 zł** ~~22000 zł~~

Najniższa cena z ostatnich 30 dni: 22000zł

Dla naszych absolwentów

	1 rok	2 rok
2 raty	6683 zł 7850 zł (2 x 6683 zł) Najniższa cena z ostatnich 30 dni: 7850zł	6683 zł 7850 zł (1 x 6683 zł) Najniższa cena z ostatnich 30 dni: 7850zł
10 rat	1436 zł 1670 zł (10 x 1436 zł) Najniższa cena z ostatnich 30 dni: 1670zł	1436 zł 1670 zł (5 x 1436 zł) Najniższa cena z ostatnich 30 dni: 1670zł

Cena jednorazowa: **18500 zł** ~~22000 zł~~

Najniższa cena z ostatnich 30 dni: 22000zł

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

mgr Elżbieta Stelmach

- Specjalizuje się w analizie transakcyjnej.
- Trener biznesu, twórca Centrum Sz-R Sapientia, praktyk analizy transakcyjnej, trener FRIS, FACET5 i SUPERSKILLS, coach kariery oraz konsultant organizacyjny.
- Współautorka książki „13 wzorców dobrej komunikacji i relacji. Analiza transakcyjna w praktyce” oraz wielu artykułów z obszaru analizy transakcyjnej.
- Posiada 16-letnie doświadczenie w zarządzaniu zespołami i organizacjami. Od ponad 25 lat prowadzi własną działalność gospodarczą oraz współpracuje z biznesem, oświatą i administracją publiczną.

Monika Dawid-Sawicka

- Od ponad 20 lat prowadzi konsultacje, warsztaty, sesje rozwojowe dla managerów, kadry zarządzającej, zespołów i całych firm. Pracuje jako konsultantka, trenerka, facylitatorka, coach ICF i wykładowca.
- Posiada międzynarodowy dyplom Erickson Certified Professional Coach oraz akredytację ICF na poziomie PCC. Jako certyfikowany trener FRIS® przeprowadziła ponad tysiąc diagnoz stylu myślenia i działania
- Pracuje z firmami z obszaru energetyki, ubezpieczeń, finansów, administracji, obronności, produkcji, medycyny, nowych technologii i FMCG oraz osobami indywidualnymi - coaching ścieżki kariery.
- Jest współautorką bestsellerowej książki "13 wzorców dobrej komunikacji i relacji. Analiza transakcyjna w praktyce" oraz autorką kilkudziesięciu tekstów, analiz i opracowań dotyczących rynku pracy.

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.
- Rozpoczął jako trener biznesu, budując doświadczenie w pracy z ludźmi i zespołami. Z czasem rozwijał kompetencje doradcze, by dziś działać jako konsultant strategiczny wspierający 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.



mgr Grzegorz Wasylów

- Specjalizuje się w technologiach Microsoft, programowaniu i projektowaniu aplikacji internetowych MS .NET w środowisku chmurowym Azure, bazach danych MS SQL Server oraz metodach Sztucznej Inteligencji
- Ponad 15 letnie doświadczenie w Bankowości oraz Ubezpieczeniach poparte realizacją projektów w największych koncernach światowych, posiadam certyfikację MCSD - Microsoft Certified Solutions Developer.
- Doświadczony prelegent konferencji Microsoft Tech Summit, edycja: 2022, 2023, 2024 i 2025, a także Microsoft Azure Summit oraz innych.
- Biegłość w programowaniu w środowisku .NET oraz C#/VB.NET, znajomość optymalizacji algorytmów, systemów AI, relacyjnych baz danych MS SQL Server, środowiska chmurowego oraz metod kognitywnych AI.

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.

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

Partner programu

Franklin University, USA

- 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.