

# Studia menedżerskie

## STUDIA PODYPLOMOWE

**Sposób realizacji:** Tradycyjne

**Obszar studiów:** Kompetencje menedżerskie / Rozwój osobisty • Zarządzanie

**Cechy:** Od października • Polski • Certyfikat • Dofinansowane

**Miasto:** Poznań

**To kierunek dla osób, które:**

- należą do kadry menedżerskiej firm handlowych, usługowych lub produkcyjnych – niezależnie od ich wielkości,
- uczestniczą w podejmowaniu strategicznych decyzji w przedsiębiorstwie, niezależnie od zajmowanego stanowiska.



**5**

**bezpłatnych szkoleń lub webinarów realizowanych online**

**91%**

pracodawców **ocenia bardzo dobrze lub dobrze**

współpracę z naszymi uniwersytetami.

Źródło: "Badanie opinii pracodawców, 2024".

**1**

certyfiakat specjalistyczny **Franklin University**.

**92%**

**uczestników poleca studia podyplomowe.**

Źródło: „Badanie satysfakcji ze studiów 2025”.

### **Kadra złożona z praktyków**

Zajęcia prowadzą eksperci i pasjonaci swojej dziedziny, którzy mają realne doświadczenie.

### **Networking i rozwój kompetencji**

Studia rozwijają kompetencje niezależnie od doświadczenia. Dzięki interaktywnym zajęciom i wymianie doświadczeń z innymi zyskasz wiedzę, umiejętności i cenne kontakty.

### **Praktyczny charakter studiów:**

■ Zajęcia mają charakter praktyczny i interaktywny – opierają się na wymianie doświadczeń, analizie przypadków i aktywnym udziale uczestników.

## **Program studiów**

**9**

Liczba miesięcy nauki

**168**

Liczba godzin zajęć

**10**

Liczba zjazdów

**2**

Liczba semestrów

### **ZARZĄDZANIE (40 godz.)**

#### **Kultura organizacyjna (6 godz.)**

- co to w ogóle jest kultura organizacyjna?
- modele kultury (G. Hofstede, Ch. Argyris'a i D. Schon'a, K. Cammeron'a)
- wymiary kultury
- działanie w kulturze
- autopoeza
- archetypy kulturowe w organizacji
- uczenie się 1 i 2 rzędowe

- diagnoza kultury przedsiębiorstwa

#### **Zarządzanie strategiczne - wyznaczanie kierunków rozwoju organizacji (12 godz.)**

- wizja, misja, strategia



- cele strategiczne
- metoda analizy strategicznej
- projektowanie strategii generalnej przedsiębiorstwa
- systemy strategii
- instrumenty zarządzania strategicznego
- strategiczna karta wyników (BSC)
- problemy wdrażania strategii
- gra strategiczna
- **Nowe trendy w marketingu - cyfrowa transformacja w marketingu (8 godz.)**
- trendy digital w strategii marketingowej w marketingu mix, B2B
- nowoczesne narzędzia marketingowe
- marketing internetowy i media społecznościowe
- **Twórcze rozwiązywanie problemów (6 godz.)**
- **Zarządzanie zasobami ludzkimi (8 godz.)**
- system zarządzania personelem
- istota procesu kadrowego
- rekrutacja i selekcja
- ocenianie pracowników
- szkolenie i rozwój
- społeczno-kulturowe uwarunkowania zarządzania kadrami
- budowanie efektywnego systemu motywacyjnego w przedsiębiorstwie motywacyjna funkcja wynagrodzeń
- zarządzanie zespołami rozporoszonymi
- zarządzanie różnorodnością w organizacji

## **PRAWNE PODSTAWY DZIAŁALNOŚCI GOSPODARCZEJ (26 godz.)**

### **Prawo cywilne (6 godz.)**

- zasady zawierania umów;
- umowy w obrocie międzynarodowym;
- zabezpieczenie wierzytelności;
- dochodzenie i egzekucja roszczeń

### **Prawo gospodarcze (6 godz.)**

- pojęcie i rodzaje działalności gospodarczej



- wybór formy prawno-organizacyjnej
- pośrednictwo gospodarcze
- holdingi i konsorcja w działalności gospodarczej

#### **Prawo podatkowe 6 godz.)**

- zasady podatkowe
- zobowiązania podatkowe
- VAT
- podatek dochodowy od osób fizycznych

#### **Prawo pracy (8 godz.)**

- stosunki pracy a stosunki cywilno-prawne
- zasady zatrudniania i zwalniania z pracy
- odpowiedzialność materialna pracowników
- czas pracy i urlopy wypoczynkowe
- wynagrodzenie za pracę

#### **FINANSE W PRAKTYCE (24 godz.)**

##### **Finanse dla Menedżerów - zajęcia w formie gry symulacyjnej (planszowo-excelowej) „Strategia” (16 godz.)**

##### **Finanse dla nie finansistów (8 godz.)**

- znaczenie rachunkowości i finansów dla pracowników działów niefinansowych. Różnice i podobieństwa rachunkowości finansowej i zarządczej
- założenia dotyczące rachunkowość jako systemu informacyjnego przedsiębiorstwa
- podstawowe zasady rachunkowości finansowej, czyli reguły rządzące procesem sporządzania sprawozdań finansowych i ich rozumienia
- cele i rodzaje sprawozdań finansowych - czego można oczekiwać od sprawozdań finansowych? Wstęp do czytania sprawozdań finansowych
- zrozumieć bilans - jak go czytać ze zrozumieniem i jaki wpływ ma na niego nie finansista
- zrozumieć rachunek zysków i strat (P&L) - jak go czytać ze zrozumieniem i jaki wpływ ma na niego nie finansista
- analiza wskaźników finansowych
- zrozumieć rachunek przepływów pieniężnych - sprawozdanie objaśniające przepływy pieniężne przedsiębiorstwa

#### **SYLWETKA NOWOCZESNEGO MENEDŻERA (56 godz.)**

##### **Diagnoza kompetencji menedżera (8godz.)**



- Przywództwo i delegowanie zadań – zajęcia certyfikowane Franklin University (8 godz.) ·
- Związek pomiędzy przywództwem a delegowaniem zadań.
- Delegowanie zadań a kontrola.
- Czym jest Przywództwo ?
- Przywództwo zorientowane na działanie - John Adair
- Przywództwo jako kategoria behawioralna.
- Style przywództwa
- Proces delegowania zadań
- **Techniki negocjacyjne (8 godz.)**
- style i strategia negocjowania
- umiejętności skutecznego negocjowania techniki komunikacji interpersonalnej, zachowania asertywne
- wybrane techniki negocjacyjne
- plan prowadzenia negocjacji
- **Konflikt w organizacji (8 godz.)**
- Rodzaje konfliktów
- Geneza konfliktów w zespole pracowniczym
- Style rozwiązywania konfliktów
- Konstruktywne przezwyciężanie sytuacji trudnych
- Mediacja menedżera w konfliktach pracowniczych
- **Zarządzanie operacyjne (8 godz.)**
- Organizacja (dział), jako system STO
- Zarządzanie przepływem w systemie
- Zarządzanie przez cele & OKR'y, wskaźniki OBAYA
- Organizacja działania – podział obszarów i ról
- Zarządzanie procesami, wydajnością i efektywnością
- GTD - system organizacji pracy własnej menedżera
- Zarządzanie TD i DT
- **Budowanie efektywnych zespołów (8 godz.)**
- Etapy rozwoju zespołu a Świadome Przywództwo
- Dynamika zespołowa i umiejętność obserwacji
- Umiejętności komunikacyjne
- Zachowanie kierownicze w zespołach



- System ustalenia profilu osobowości
- Rozwiązywanie konfliktu w zespole
- Zarządzanie zmianami w zespole
- Świadome zarządzanie energią i potencjałem zespołu
- Analiza etapów rozwoju zespołu w kontekście realizacji celów  
**Budowanie marki osobistej (8 godz.)**

## **INNOWACYJNOŚĆ W ZARZĄDZANIU (16 godz.)**

### **Kreatywność i innowacyjność w praktyce menedżerskiej (4 godz.)**

- Znaczenie innowacji w rozwoju biznesu
- Kultura innowacji w organizacji
- Obszary innowacji
- Nowoczesne metody wypracowywania innowacji  
**Nowe technologie i innowacyjność w biznesie (12 godz.)**
- Narzędzia Data Science
- Uczenie maszynowe i AI w biznesie
- Blockchain
- Big Data
- Generatywna sztuczna inteligencja

## **SEMINARIUM PROJEKTOWE (6 godz.)**

- Konsultacje seminaryjne

### **Forma zaliczenia:**

- Test w formie pytań zamkniętych.
- Egzamin: praca podyplomowa w formie projektu i prezentacja oraz obrona projektu

### **Warunki przyjęcia**

**Aby zostać uczestnikiem studiów podyplomowych na Uniwersytecie WSB Merito, należy:**

- mieć ukończone studia licencjackie, inżynierskie lub magisterskie,
- złożyć komplet dokumentów i spełnić wymogi rekrutacyjne,
- o przyjęciu decyduje kolejność zgłoszeń.

### **Możliwości dofinansowania**

- **Pierwsi zyskują najwięcej!** Im szybciej się zapiszesz, z tym większej zniżki skorzystasz.
- Oferujemy specjalne, **większe zniżki dla naszych absolwentów.**
- Możesz skorzystać z dofinansowania z **Bazy Usług Rozwojowych.**
- Funkcjonuje u nas **Program Poleceń.**



[Dowiedz się więcej](#)

- Pracodawca może dofinansować Ci studia, otrzymując dodatkową zniżkę w ramach **Programu Firma**.
- Warto sprawdzić możliwości dofinansowania z **KFS**.

[Dowiedz się więcej](#)

## Czego się nauczysz?

- rozwiniesz **kluczowe kompetencje menedżerskie**: umiejętności decyzyjne, analityczne, przywódcze i komunikacyjne,
  - poznasz **techniki skutecznego zarządzania zespołem** – nauczysz się motywować pracowników, rozwiązywać konflikty, rozwijać kompetencje i budować kulturę organizacyjną firmy,
  - weźmiesz udział w **grze biznesowej**, która symuluje funkcjonowanie przedsiębiorstwa w warunkach niepewności, ryzyka i konkurencji – celem gry jest nie tylko nauka zarządzania, lecz także rozpoznanie własnego potencjału menedżerskiego
- 
- doświadczysz pracy w **zespole rywalizującym o najlepsze wyniki finansowe**, ucząc się podejmowania decyzji w dynamicznym środowisku rynkowym,
  - będziesz uczestniczyć w licznych **warsztatach**, które pomogą Ci zidentyfikować swoje mocne strony i obszary do rozwoju,
  - skonsultujesz swoje doświadczenia i wyzwania zawodowe z praktykami biznesu oraz **wdrożysz zdobytą wiedzę w praktyce**,
  - wypracujesz własny **zestaw narzędzi do dalszego rozwoju** osobistego i zawodowego.

## Ceny

### Dla Kandydatów

#### 1 rok

1 rata      **4910 zł** ~~5850 zł~~ (1 x 4910 zł)  
Najniższa cena z ostatnich 30 dni: 4850zł

2 raty      **2455 zł** ~~2925 zł~~ (2 x 2455 zł)  
Najniższa cena z ostatnich 30 dni: 2425zł

10 rat      **491 zł** ~~585 zł~~ (10 x 491 zł)  
Najniższa cena z ostatnich 30 dni: 485zł

12 rat      **446 zł** ~~525 zł~~ (12 x 446 zł)  
Najniższa cena z ostatnich 30 dni: 441zł



## Dla naszych absolwentów

### 1 rok

1 rata	<b>4510 zł</b> <del>5850 zł</del> (1 x 4510 zł) Najniższa cena z ostatnich 30 dni: 4450zł
2 raty	<b>2255 zł</b> <del>2925 zł</del> (2 x 2255 zł) Najniższa cena z ostatnich 30 dni: 2225zł
10 rat	<b>451 zł</b> <del>585 zł</del> (10 x 451 zł) Najniższa cena z ostatnich 30 dni: 445zł
12 rat	<b>413 zł</b> <del>525 zł</del> (12 x 413 zł) Najniższa cena z ostatnich 30 dni: 408zł

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 Marlena Urbaniak

- Interesuje się rozwojem liderów i zespołów, psychologią organizacji, Analizą Transakcyjną w biznesie oraz nowoczesnymi metodami HR i narzędziami wspierającymi skuteczność menedżerską.
- Od 30 lat działa w biznesie jako menedżer, konsultant, trener i mentor. Prowadzi firmę doradczą-szkoleniową, współpracuje z uczelniami i realizuje projekty rozwojowe dla różnych organizacji.
- Stworzyła programy studiów podyplomowych HR i liderekich oraz szkolenia „Bądź przedsiębiorczy”. Wdraża modele kompetencji i procesy rozwojowe, prowadzi projekty zmian wspierające efektywność firm.
- Posiada bogate doświadczenie menedżerskie na stanowiskach projektowych i HR. Specjalizuje się w diagnozie potrzeb, rozwoju liderów i zespołów, zarządzaniu zmianą oraz budowaniu zaangażowania.

### mgr Krystian Zakrzewski

- Trener, konsultant i wykładowca wspierający rozwój kompetencji menedżerskich, sprzedażowych i interpersonalnych w organizacjach, środowisku akademickim i biznesie.
- Bazuje na 13 latach doświadczenia w sprzedaży, co pozwala mu projektować warsztaty osadzone w praktyce, dostosowane do realiów pracy zespołów handlowych i menedżerskich.
- Specjalizuje się w tematach: zarządzanie zespołem, skuteczny feedback, komunikacja, rozwiązywanie konfliktów, produktywność i kreatywne podejście do problemów.
- Łączy klasyczne metody szkoleniowe z nowoczesnymi narzędziami cyfrowymi, rozwijając efektywny blended learning w pracy z uczestnikami szkoleń i studentami.



## **mgr Katarzyna Machałowska**

- Specjalizuje się w problematyce kadr i płac oraz wdrażaniem nowoczesnych rozwiązań w zarządzaniu zasobami ludzkimi.
- Doświadczony praktyk biznesu, doradca, szkoleniowiec oraz ekspert w radach programowych i oceniających przy projektach krajowych i międzynarodowych.
- Współautorka podręcznika dla członków Rady Dialogu Społecznego, autorka treści szkoleń e-learningowych.
- Wykładowca akademicki i ekspert w obszarze kadr i płac, zarządzania zasobami ludzkimi, oraz rachunkowości finansowej, z blisko 18-letnim doświadczeniem w dydaktyce i doradztwie.

## **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 Bogdan Koczorowski**

- Menedżer z ponad 30-letnim doświadczeniem w zarządzaniu dużymi organizacjami, w tym 20 lat w branży finansowej jako prezes, wiceprezes i dyrektor handlowy.
- Zarządzał strukturami sprzedaży i rozwoju biznesu w mBanku, Ergo Hestii, HDI Asekuracja/Tryg Polska, TUV Pocztove i Wiener TU; obecnie członek zarządu Domu Maklerskiego BOŚ w Warszawie.
- Od 2016 roku prowadzi firmę doradztwa biznesowego i strategicznego Koczorowski Business Consulting, specjalizując się w tworzeniu i wdrażaniu strategii dla średnich i dużych firm.
- Kluczowe kompetencje obejmują zarządzanie strategiczne, rozwój i internacjonalizację biznesu oraz analizy makroekonomiczne i zależności między klasami aktywów.

## **mgr Klaudia Idziak**

- Autorka i opiekunka merytoryczna programu Event Manager na Uniwersytetach WSB Merito w całej Polsce.
- Od 9 lat tworzy doświadczenia, które łączą ludzi, wspierają ich rozwój i dają nowe możliwości, łącząc strategię, kreatywność oraz pracę zespołową w obszarze eventów, edukacji i rozwoju osobistego.
- Moderatorka Design Thinking oraz certyfikowana trenerka Heros Navigares®.



- Współpracuje z biznesem i praktykami branży przy tworzeniu nowoczesnych projektów edukacyjnych.