

# Master of Business Administration

## PROGRAM MBA

**Sposób realizacji:** Tradycyjne

**Cechy:** Od października • Polski • W partnerstwie

**Miasto:** Szczecin

**Czas trwania:** 4 semestry

**To kierunek dla osób, które:**

- chcą zdobyć praktyczne i przekrojowe kompetencje z zakresu zarządzania, niezbędne do skutecznego prowadzenia organizacji,
- planują awans na stanowiska kierownicze i potrzebują solidnych podstaw w zakresie general management,
- zarządzają zespołami lub projektami i chcą poszerzyć swój warsztat o wiedzę strategiczną i finansową,
- myślą o założeniu lub rozwoju własnego biznesu i szukają kompleksowego spojrzenia na funkcjonowanie firmy.



## Czego się nauczysz?

- **Poznasz zasady podejmowania decyzji menedżerskich** w oparciu o dane, analizy finansowe oraz symulacje strategiczne.
- **Nauczysz się tworzyć i wdrażać strategie biznesowe** z uwzględnieniem innowacji, digitalizacji oraz zrównoważonego rozwoju.
- **Zdobędziesz praktyczną wiedzę** z zakresu ekonomii, prawa, marketingu i zarządzania zasobami organizacji.
- **Opanujesz kluczowe kompetencje menedżerskie** – przywództwo, komunikację, budowanie zespołów i negocjacje biznesowe.
- **Dowiesz się, jak zarządzać zmianą i projektami** w złożonym, dynamicznie zmieniającym się otoczeniu rynkowym.
- **Zrozumiesz, jak budować odpowiedzialną i etyczną kulturę organizacyjną**, która wspiera długofalowy rozwój firmy.

## Dodatkowe korzyści

- **Diagnoza potencjału**  
W ramach zajęć wykonasz **badanie talentów Gallupa** oraz **badanie Stylów Myślenia FRIS®**, które pomogą Ci lepiej poznać swoje mocne strony i sposób działania.
- **Zjazd wyjazdowy**  
W ramach programu MBA organizujemy również zajęcia wyjazdowe, które są idealną okazją do bliższego poznania się oraz integracji uczestników w ramach grupy.
- **MBA Day**  
Coroczne wydarzenie, podczas którego można zobaczyć, jak wyglądają zajęcia, porozmawiać z wykładowcami, opiekunami oraz uczestnikami programu MBA i poznać ich opinie z pierwszej ręki.
- **Angażująca forma zajęć**  
Będziesz uczestniczył w warsztatach, studiach przypadków, treningach i symulacjach – zajęciach praktycznych, nastawionych na realne wyzwania i rozwój umiejętności menedżerskich.

## Program studiów

**4**

**408**

**26**

Liczba semestrów   Liczba godzin zajęć   Liczba modułów

### Zarządzanie

#### Zarządzanie strategiczne



Nauczysz się tworzyć skuteczne strategie biznesowe, budować spójną tożsamość organizacji i definiować cele strategiczne. Poznasz narzędzia takie jak SWOT, balanced scorecard oraz podstawy zarządzania portfelem projektów. Zdobędziesz praktyczne umiejętności w zakresie analizy rynku i operacjonalizacji strategii.

### **Analiza strategiczna przedsiębiorstwa**

Poznasz kluczowe metody analizy strategicznej – mikro- i makrootoczenia, konkurencyjności oraz łańcucha wartości. Nauczysz się diagnozować pozycję strategiczną firmy, identyfikować czynniki sukcesu i budować przewagi konkurencyjne. Zrozumiesz, jak analiza wspiera proces zarządzania strategicznego.

### **Zarządzanie zasobami ludzkimi**

Zdobędziesz wiedzę o nowoczesnym HRM – od planowania zatrudnienia, przez rozwój i motywowanie pracowników, po zarządzanie efektywnością i relacjami. Nauczysz się, jak rola menedżera wpływa na skuteczne procesy HR i poznasz międzynarodowe trendy w zarządzaniu kadrami.

### **Standardy etyki i odpowiedzialnego biznesu**

Zrozumiesz, jak budować odpowiedzialną i etyczną organizację. Poznasz znaczenie wartości, zrównoważonego rozwoju i relacji z interesariuszami. Nauczysz się wdrażać elementy CSR w strategię firmy i oceniać wpływ działań biznesowych na społeczeństwo i środowisko.

### **Zarządzanie projektami**

Opanujesz metodyki zarządzania projektami (PMI, PRINCE2, Scrum, Kanban) oraz nauczysz się planować, kontrolować i analizować realizację projektów. Zdobędziesz umiejętności pracy zespołowej, zarządzania ryzykiem i stosowania narzędzi IT wspierających projekty.

### **Digitalizacja i automatyzacja biznesu**

Poznasz narzędzia do identyfikacji nieefektywności oraz metody reorganizacji i restrukturyzacji przedsiębiorstwa. Nauczysz się zarządzać zmianą, optymalizować procesy i projektować działania, które zwiększają efektywność i ograniczają koszty w erze cyfrowej transformacji.

## **Marketing**

Głównym celem modułu jest zaprezentowanie praktycznego wykorzystania teorii marketingowej przez menedżerów mających bezpośredni lub pośredni kontakt z rynkiem. Podstawową umiejętnością nabytą w module jest używanie pojęć, prawidłowości i zasad marketingu w celu rozwiązywania problemów rynkowych.

### **Przedmiotem modułu są następujące zagadnienia:**

- podejście i rozumienie marketingu; cele wykorzystywania instrumentów marketingowych,
- metody analizy otoczenia i badania rynku jako podstawa do podejmowania decyzji marketingowych,
- proces STP (segmentacja, targeting, pozycjonowanie) w przedsiębiorstwach,
- podstawy psychologii zachowania nabywcy na rynku,
- strategie sprzedaży, z uwzględnieniem produktu, ceny i dystrybucji,
- zintegrowana komunikacja marketingowa.



### **Po ukończeniu modułu uczestnicy będą potrafili m.in.:**

- ocenić stopień zintegrowania instrumentów marketingowych stosowanych przez wybrane przedsiębiorstwo, zaproponować sposoby zwiększenia integracji tych instrumentów,
- zaplanować badanie rynku będące odpowiedzią na konkretny problem marketingowy oraz ocenić i wybrać odpowiedniego dostawcę badań,
- przygotować segmentację rynku, wybrać segmenty docelowe i przygotować założenia pozycjonowania dla poszczególnych targetów,
- określić determinanty postrzegania przez nabywców przedsiębiorstwa, jego oferty i zachowania,
- zaplanować strategię sprzedaży uwzględniając typ produktu i konkurencję, politykę cenową przedsiębiorstwa oraz dostępne kanały dystrybucji,
- przygotować założenia zintegrowanej komunikacji marketingowej dla wybranego przedsiębiorstwa.

## **Kompetencje menedżerskie**

### **Komunikacja w biznesie**

Poznasz rolę komunikacji wewnętrznej i zewnętrznej w firmie – od relacji międzyludzkich po komunikację w mediach i kanałach B2B/B2C. Nauczysz się tworzyć strategię komunikacyjną, pisać skuteczne teksty promocyjne, zarządzać informacją oraz działać w sytuacjach kryzysowych. Rozwiniesz umiejętności wystąpień publicznych, PR oraz komunikacji online i w social mediach.

### **Przywództwo i zarządzanie w firmie**

Zrozumiesz, czym różni się przywództwo od zarządzania i jak skutecznie prowadzić zespół. Poznasz style kierowania, techniki motywowania i sposoby komunikacji w czasie zmian. Nauczysz się rozpoznawać swoje predyspozycje lidery i dostosowywać styl zarządzania do zespołu i sytuacji.

### **Budowanie efektywnych zespołów**

Dowiesz się, jak budować zespoły oparte na współpracy i zaufaniu. Poznasz etapy rozwoju grupy, role zespołowe oraz teorie i praktyki tworzenia efektywnych zespołów. Nauczysz się stosować odpowiednie interwencje menedżerskie, identyfikować potencjał zespołu i budować atmosferę współpracy.

### **Negocjacje w biznesie**

Rozwiniesz umiejętności prowadzenia negocjacji z uwzględnieniem komunikacji interpersonalnej, różnic kulturowych i technik wywierania wpływu. Poznasz style, strategię i techniki negocjacyjne oraz nauczysz się budować skuteczne zespoły negocjacyjne. Dowiesz się, jak formułować cele, elastycznie reagować i unikać błędów negocjacyjnych.

### **Kreowanie wizerunku menedżera**

Nauczysz się budować profesjonalny wizerunek lidera w wystąpieniach publicznych i medialnych. Rozwiniesz umiejętność tworzenia elevator pitch, pracy z głosem i mową ciała, opanujesz stres i poznasz zasady poprawnej komunikacji werbalnej. Dowiesz się, jak mówić z przekonaniem i wpływać na odbiorców.



## **Ekonomia menedżerska**

### **EKONOMIA**

Celem modułu jest pokazanie, jak menedżerowie mogą wykorzystywać teorię ekonomii w praktyce. Uczestnicy nauczą się stosować pojęcia i prawa ekonomiczne w realnych sytuacjach gospodarczych.

#### **Zakres tematyczny:**

- prawa ekonomiczne i ich zastosowanie,
- mechanizm rynkowy i jego zasady,
- wzrost gospodarczy i metody pomiaru,
- pieniądz i system bankowy,
- bezrobocie i inflacja,
- czynniki rozwoju gospodarczego.

### **FINANSE DLA MENEDŻERÓW**

Moduł rozwija kompetencje w zakresie zarządzania finansami i tworzenia strategii finansowej. Uczestnicy nauczą się analizować sprawozdania finansowe, dobrać źródła finansowania i podejmować trafniejsze decyzje inwestycyjne.

#### **Zakres tematyczny:**

- źródła finansowania działalności,
- analiza sytuacji finansowej firmy,
- strategię finansowania,
- planowanie finansowe.

### **RACHUNKOWOŚĆ ZARZĄDCZA**

Celem modułu jest przekazanie wiedzy i umiejętności rozwiązywania problemów decyzyjnych w zarządzaniu. Uczestnicy poznają narzędzia rachunkowości zarządczej i uczą się stosować je w praktyce.

#### **Zakres tematyczny:**

- podstawy metod i informacji,
- rachunek kosztów i przychodów,
- analiza prognozy rentowności,
- zarządzanie cenami,
- rachunki decyzyjne operacyjne i inwestycyjne,
- controlling ryzyka,
- budżetowanie.

### **PRAWO W BIZNESIE**

Moduł dostarcza aktualnej wiedzy z zakresu prawa gospodarczego, handlowego i cywilnego, ze szczególnym uwzględnieniem praktyki zawierania umów i funkcjonowania firm.



### **Zakres tematyczny:**

- czynności prawne i zawieranie umów,
- skuteczna windykacja należności,
- odpowiedzialność w spółkach handlowych,
- ochrona tajemnicy przedsiębiorstwa,
- prawo własności intelektualnej,
- sukcesja i planowanie spadkowe.

### **Podjęmowanie decyzji menedżerskich**

#### **ROZWÓJ OSOBISTY MENEDŻERA**

Moduł koncentruje się na ciągłym rozwoju kompetencji menedżerskich jako kluczowym elemencie skutecznego działania w organizacji i dostarczania jej nowych wartości. Uczestnicy otrzymają informacje zwrotne na temat swoich mocnych stron i obszarów do rozwoju oraz przyjrzą się swojej ścieżce kariery w kontekście dopasowania psychologicznego do roli zawodowej.

#### **Zakres tematyczny:**

- kluczowe kompetencje menedżerskie i ich znaczenie,
- metody diagnozy poziomu kompetencji,
- strategie rozwoju umiejętności,
- elementy kompletnego lidera,
- analiza i rozwój aktualnych umiejętności.

#### **SYMULACYJNA GRA STRATEGICZNA**

Zajęcia mają formę gry strategicznej „Progresja”, będącej praktycznym narzędziem rozwoju umiejętności menedżerskich, strategicznych i zespołowych. Symulacja umożliwi uczestnikom wcielenie się w różne role organizacyjne i testowanie podejmowanych decyzji w bezpiecznym środowisku.

#### **Zakres tematyczny:**

- planowanie i budżetowanie,
- zarządzanie finansami,
- myślenie strategiczne i analityczne,
- praca zespołowa,
- komunikacja między działami,
- podejmowanie decyzji na podstawie danych.

#### **KREOWANIE WIZERUNKU MENEDŻERA**

Moduł poświęcony budowaniu profesjonalnego wizerunku menedżera, ze szczególnym uwzględnieniem wystąpień publicznych i medialnych.

#### **Zakres tematyczny:**



- pierwsze wrażenie i elevator pitch,
- mowa ciała, kontakt wzrokowy, dykcja i głos,
- radzenie sobie ze stresem,
- błędy językowe w wystąpieniach,
- komunikacja z odbiorcą i wystąpienia przed kamerą.

### **SYSTEMY WSPOMAGANIA DECYZYJNEGO**

Moduł przedstawia zastosowanie modeli decyzyjnych w zarządzaniu oraz omawia technologie i architekturę systemów wspierających podejmowanie decyzji w przedsiębiorstwie.

#### **Zakres tematyczny:**

- procesy decyzyjne w organizacji,
- konstrukcja systemów wspomaganie decyzji,
- optymalizacja procesów decyzyjnych,
- modele liniowe i metoda simpleks,
- zagadnienia transportowe,
- Inteligentne Systemy Wspomaganie Decyzji (ISWD).

### **ZARZĄDZANIE ZMIANĄ**

Moduł koncentruje się na roli kultury organizacyjnej w procesach zmian oraz skutecznym wdrażaniu nowych rozwiązań w przedsiębiorstwie. Uczestnicy poznają narzędzia wspierające planowanie, wdrażanie i monitorowanie zmian, a także metody przewycięzania oporu.

#### **Zakres tematyczny:**

- typy kultur organizacyjnych i ich diagnoza,
- planowanie i wdrażanie zmian,
- modele zmiany i komunikacja w procesie,
- analiza interesariuszy,
- strategie redukowania oporu wobec zmian.

#### **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 – o przyjęciu decyduje rozmowa kwalifikacyjna.

#### **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.
- Dla osób, które polecą nasze studia MBA i



[Dowiedz się więcej](#)

przyprawdzą nowego uczestnika,  
przewidziana jest dodatkowa zniżka.  
[Dowiedz się więcej](#)

## Ceny

### Dla Kandydatów

	1 rok	2 rok
1 rata	<b>13750 zł</b> <del>14750 zł</del> (1 x 13750 zł) Najniższa cena z ostatnich 30 dni: 14750zł	<b>13750 zł</b> <del>14750 zł</del> (1 x 13750 zł) Najniższa cena z ostatnich 30 dni: 14750zł
2 raty	<b>7250 zł</b> <del>7750 zł</del> (2 x 7250 zł) Najniższa cena z ostatnich 30 dni: 7750zł	<b>7250 zł</b> <del>7750 zł</del> (2 x 7250 zł) Najniższa cena z ostatnich 30 dni: 7750zł
10 rat	<b>1525 zł</b> <del>1625 zł</del> (10 x 1525 zł) Najniższa cena z ostatnich 30 dni: 1625zł	<b>1525 zł</b> <del>1625 zł</del> (10 x 1525 zł) Najniższa cena z ostatnich 30 dni: 1625zł

Cena jednorazowa: **25850 zł** ~~27850 zł~~  
Najniższa cena z ostatnich 30 dni: 27850zł

### Dla naszych absolwentów

	1 rok	2 rok
1 rata	<b>13000 zł</b> <del>14750 zł</del> (1 x 13000 zł) Najniższa cena z ostatnich 30 dni: 14750zł	<b>13000 zł</b> <del>14750 zł</del> (1 x 13000 zł) Najniższa cena z ostatnich 30 dni: 14750zł
2 raty	<b>6875 zł</b> <del>7750 zł</del> (2 x 6875 zł) Najniższa cena z ostatnich 30 dni: 7750zł	<b>6875 zł</b> <del>7750 zł</del> (2 x 6875 zł) Najniższa cena z ostatnich 30 dni: 7750zł
10 rat	<b>1450 zł</b> <del>1625 zł</del> (10 x 1450 zł) Najniższa cena z ostatnich 30 dni: 1625zł	<b>1450 zł</b> <del>1625 zł</del> (10 x 1450 zł) Najniższa cena z ostatnich 30 dni: 1625zł

Cena jednorazowa: **24350 zł** ~~27850 zł~~  
Najniższa cena z ostatnich 30 dni: 27850zł

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

### Krzysztof Kotapski

- Właściciel MPS KT&CG, ukończył AE W Poznaniu, Instytut Blancharda (Coaching Przywódca), Instytut Voss+Partner (Master of Science In Executive Leadership i Akademia Trenerów) oraz,
- Akademia Zarządzania Projektami Porsche Institute, Szkoła Negocjatorów Biznesowych. Ukończył ponad 60 kursów i szkoleń z obszaru zarządzania, mediacji, komunikacji, negocjacji, lean management.

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 8/13 między Uniwersytetem WSB Merito w Szczecinie, studentem zawierana jest w formie pisemnej.



- Na co dzień przedsiębiorca i inwestor giełdowy. Od 21 lat w biznesie konsultingowo-szkoleniowym, od 18 lat wykładowca akademicki, ma za sobą 20 tys. udokumentowanych godzin szkoleniowych i doradczych.
- Ma za sobą ponad 2000 godzin coachingu menedżerskiego, zrealizował ponad 100 dużych projektów biznesowych, ponad 500 firm bezpośrednio skorzystało z jego usług.

## **Przemysław Białkowski**

- Przez kilkanaście lat prezynter programów informacyjnych w Polsat News oraz Wydarzeń na głównej antenie Polsatu. Przeprowadził setki wywiadów z politykami, ekspertami, przedstawicielami biznesu.
- Obecnie prezynter programu Czysta Polska w Polsat News, dyrektor Działu Innowacje w Grupie Interia, zastępca dyrektora Pionu Informacji i Publicystyki w Telewizji Polsat. Prowadzi autorski videocast.
- Moderator licznych paneli eksperckich, m.in.: Szczyt Klimatyczny TOGETAIR, cykl debat UN Global Compact Network Polska, Kongres 3W i inne. Konferansjer wydarzeń m.in.: Gala 30 lecia Polsatu i inne.
- Wykładowca Uniwersytetu Warszawskiego (dziennikarstwo telewizyjne), Akademii WSB w Dąbrowie Górniczej (wystąpienia publiczne) i Uniwersytetu WSB Merito w Szczecinie (MBA).

## **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.

## **mgr Beata Pluta**

- Specjalizuje się w kompetencjach przywódczych i mentoringu biznesowym. Bada bezpieczeństwo psychologiczne w zespołach oraz prowadzi programy wzmacniające skuteczność biznesową.
- Praktyk biznesu z ponad 20-letnim doświadczeniem menedżerskim. W firmach prowadzi programy rozwoju kompetencji przywódczych i talentów oraz wewnętrzne programy mentoringowe.
- Autorka i opiekun merytoryczny programu mentoringowego uznanego przez EMCC za najlepszy w obszarze edukacji na uczelniach w 2025 r., nagrodzonego tytułem SUPER M.
- Akredytowany mentor EMCC, coach zespołu Action Learning (WIAL), coach mocnych stron, trener FRIS oraz praktyk TPS w obszarze bezpieczeństwa psychologicznego zespołów.



## **dr Rafał Koczkodaj**

- Jego specjalności naukowe obejmują bankowość oraz badania operacyjne. Zainteresowania koncentrują się na finansach i metodach ilościowych.
- Doświadczenie zawodowe zdobywał w bankowości, pracując przez 23 lata na różnych stanowiskach, także menedżerskich, w jednym z największych banków w Polsce.
- Zdobyte kompetencje organizacyjne umożliwiły objęcie funkcji dziekana wydziału Uniwersytetu WSB Merito.
- Posiada doświadczenie w analizach finansowych przedsiębiorstw, zarządzaniu zróżnicowanymi zespołami oraz przygotowywaniu analiz finansowych w ramach projektów unijnych.

## **Marcin Przeworski**

- Marcin Przeworski to doświadczony menedżer HR z ponad 20-letnim stażem w sektorach Gas & Oil, logistyki, e-commerce i handlu, wykorzystujący kapitał ludzki oraz AI.
- Jako Global HR Director zbudował strategię HR w pięciu działach, obniżył rotację w HR o 90% i zredukował koszty HR o 30% L4L poprzez usprawnienie procesów.
- Skutecznie zarządza zespołami, realizuje cele strategiczne i rozwija pracowników na wszystkich poziomach. Jest ekspertem w strategii HR oraz zarządzaniu projektami.
- Posiada tytuł MBA, certyfikację coachingową oraz biegłość w Lean Management (Kaizen, 5S), a także w automatyzacji i cyfryzacji procesów HR i płacowych.

## **mgr Piotr Ruta**

- Wykładowca, trener, coach z ponad 30 letnim doświadczeniem w obszarze kompetencji miękkich, pracuje z menedżerami, zespołami i liderami. Wspiera rozwój w zakresie komunikacji, przywództwa, negocjacji.
- Szkoli i wyklada w obszarach: zarządzania, etyki, CSR, przeciwdziałania mobbingowi i dyskryminacji, employer branding, kultura organizacyjna, negocjacji, sprzedaży i technik menedżerskich.
- Doradza firmom w zakresie zarządzania, komunikacji, wizerunku i relacji z pracownikami. Wspiera organizacje w procesach zmian, budowie zespołów, restrukturyzacji i rozwoju liderów.
- Studiował na WDiNP UW. Absolwent międzynarodowego programu Advanced Certificate in Marketing. Certyfikowany coach ICF i konsultant narzędzi psychometrycznych (Extended DISC®, Success Insights).

## **mgr Krzysztof Kowalski**

- Specjalizuje się w zagadnieniach przywództwa, zarządzania sytuacyjnego oraz organizacyjnego, koncentrując się na praktycznych aspektach kierowania zespołami i funkcjonowania instytucji.
- Wieloletni menedżer zespołów i organizacji, prowadzi własną działalność doradczą, szkoleniową, coachingową i mentoringową w obszarze zarządzania organizacjami oraz zarządzania jakością.
- Autor programów studiów podyplomowych Lean Management, Zarządzanie Jakością i Production



Manager oraz współautor programu kierunku studiów wyższych Innowacje i rozwój produktu.

- Posiada kompetencje w zarządzaniu organizacjami i zespołami, komunikacji i wywieraniu wpływu, a także w zakresie zarządzania zmianą oraz wdrażania systemów zarządzania jakością.

### **prof. Stanisław Flejterski**

- Prowadzi badania i dydaktykę w obszarze ekonomii i finansów, koncentrując się na systemach bankowych, rynkach finansowych, polityce pieniężnej i fiskalnej, finansach międzynarodowych i behawioralnych.
- Przez 9 lat menedżer i dyrektor w bankach komercyjnych, członek rad nadzorczych spółek, pełnomocnik Rektora ds. Nauki na Wydziale Ekonomicznym.
- Autor i redaktor monografii, licznych artykułów w kilku językach, recenzent i promotor rozpraw doktorskich oraz prac dyplomowych, laureat nagród, wyróżnień i odznaczeń.
- Prowadził wykłady gościnne na uczelniach w Niemczech, Włoszech, Meksyku, Turcji i Indonezji, jest członkiem SUERF oraz kilku organizacji pozarządowych, m.in. Business Club.

### **dr Małgorzata Kośmicka**

- Pomaga menedżerom znajdować skuteczne rozwiązania, pracować efektywniej i mądrzej. Prowadzi zajęcia z zarządzania strategicznego, zarządzania ludźmi, zarządzania zmianą, procesów HR.
- Praktyk biznesu z doświadczeniem w zarządzaniu ludźmi od 1997 r., trener od 2003 r., coach od 2010 r. i wykładowca. Autorka publikacji o zarządzaniu, mentoringu oraz budowaniu nastawienia na rozwój.
- Członek Polskiego Towarzystwa Trenerów Biznesu. Fundator oraz Prezes Nawigator Pro Fundacji Dobrych Praktyk Zarządzania w latach 2013 do 2019.
- Posiada bogate doświadczenie w sprzedaży i zarządzaniu, pracy coachingowej i warsztatowej. Chętnie się nim dzieli. Kładzie nacisk na praktyczne zastosowania, narzędzia i inspiracje dla uczestników.

### **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.



## mgr Bartosz Niegrebecki

- Praktyk biznesu, specjalizujący się w finansach przedsiębiorstw oraz rachunkowości finansowej i zarządczej. Skutecznie łączy wiedzę teoretyczną z doświadczeniem, posiada tytuł MBA i certyfikat ACCA.
- Pracował jako główny księgowy, kontroler oraz dyrektor finansowy w Polsce i na Ukrainie. Obecnie zajmuje się działalnością doradczą i edukacyjną oraz pełni funkcję biegłego sądowego przy kilku sądach
- Jako interim manager brał udział w wielu projektach restrukturyzacyjnych, skutecznie pozyskiwał finansowanie i budował efektywny system raportowania finansowego, uwzględniając kwestie podatkowe.
- Łączy podejście akademickie z praktycznym spojrzeniem na funkcjonowanie przedsiębiorstwa, a w dydaktyce kładzie nacisk na wykorzystanie narzędzi finansowych w realnych decyzjach zarządczych.

## Harmonogram zjazdów dla programu MBA

- 25.10.2025 - 26.10.2025
- 22.11.2025 - 23.11.2025
- 13.12.2025 - 14.12.2025
- 17.01.2026 - 18.01.2026
- 21.02.2026 - 22.02.2026
- 07.03.2026 - 08.03.2026
- 28.03.2026 - 29.03.2026
- 18.04.2026 - 19.04.2026
- 09.05.2026 - 10.05.2026
- 30.05.2026 - 31.05.2026
- 13.06.2026 - 14.06.2026

## 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.