

# Master of Business Administration

PROGRAM MBA



## 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 makroocenienia, 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 liderские 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, strategie 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, dobierać 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.