

Studia menedżerskie

STUDIA PODYPLOMOWE

Sposób realizacji: Tradycyjne

Obszar studiów: Kompetencje menedżerskie / Rozwój osobisty

Cechy: Od października • Polski • Certyfikat • Dofinansowane

Miasto: Szczecin

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

92%

uczestników poleca studia podyplomowe

Źródło: „Badanie satysfakcji ze studiów 2025”.

1

certyfikat specjalistyczny **Franklin University**.

91%

pracodawców ocenia bardzo dobrze lub dobrze współpracę z naszymi uniwersytetami

Źródło: "Badanie opinii pracodawców, 2024"

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

177

12

2

Liczba miesięcy nauki Liczba godzin zajęć Liczba zjazdów Liczba semestrów

Studia menedżerskie (80 godz.)

- Psychologia efektywności osobistej, radzenie sobie ze stresem (10 godz.)
- Budowanie wizerunku (5 godz.)
- Zapobieganie mobbingowi (5 godz.)
- Techniki menedżerskie (15 godz.)
- Zarządzanie talentami w zespole, poziomy przywództwa (15 godz.)
- Zarządzanie finansami (10 godz.)
- Marketing (10 godz.)
- Negocjacje w biznesie (10 godz.)



Moduł kompetencji menedżera (5 godz.)

- Prawo pracy (5 godz.)

Budowanie i zarządzanie zespołem (14 godz.)

- Budowanie zespołu, role w zespole, zarządzanie różnymi typami pracowników (5 godz.)
- Rekrutacja i selekcja, najlepszy dobór pracowników (4 godz.)
- Zarządzanie konfliktem (5 godz.)

Zarządzanie zadaniami (12 godz.)

- Zarządzanie projektowe i zarządzanie procesowe – Sztuczna inteligencja w zarządzaniu (12 godz.)

Zarządzanie ludźmi (12 godz.)

- Komunikacja w zespole, delegowanie (6 godz.)
- Praktyczne aspekty motywowania pracowników (2 godz.)
- Komunikacja międzypokoleniowa (4 godz.)

Przywództwo, efektywność osobista (24 godz.)

- Informacja zwrotna (6 godz.)
- Organizacja efektywnych zebrań (6 godz.)
- Zarządzanie czasem (6 godz.)
- Zarządzanie zmianą (6 godz.)

Efektywność menedżera - trening praktyczny (23 godz.)

- Skuteczne rozwiązywanie problemów biznesowych – Action Learning (10 godz.)
- Przemówienia publiczne (5 godz.)
- Coaching i mentoring skuteczne metody rozwoju potencjału ludzi (8 godz.)

Egzamin (7 godz.)

- Test końcowy (2 godz.)
- Projekt (5 godz.)

Warunki przyjęcia

Aby zostać uczestnikiem studiów

Możliwości dofinansowania

- **Pierwsi zyskują najwięcej!** Im szybciej się



poddyplomowych na Uniwersytecie WSB Merito, należy:

- mieć ukończone studia licencjackie, inżynierskie lub magisterskie,
 - złożyć komplet dokumentów i spełnić wymogi rekrutacyjne
 - o przyjęciu decyduje kolejność zgłoszeń.
- [Dowiedz się więcej](#)

zapiszesz, z tym większej zniżki skorzystasz.

- Oferujemy również 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](#)

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,
 - gra biznesowa rozgrywana jest na **zajęciach wyjazdowych** finansowanych przez Uniwersytet WSB Merito
-
- 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	4470 zł 5350 zł (1 x 4470 zł) Najniższa cena z ostatnich 30 dni: 4410zł
2 raty	2315 zł 2755 zł (2 x 2315 zł) Najniższa cena z ostatnich 30 dni: 2285zł
10 rat	477 zł 565 zł (10 x 477 zł) Najniższa cena z ostatnich 30 dni: 471zł
12 rat	406 zł 480 zł (12 x 406 zł) Najniższa cena z ostatnich 30 dni: 401zł

Dla naszych absolwentów

1 rok

1 rata	4070 zł 5350 zł (1 x 4070 zł) Najniższa cena z ostatnich 30 dni: 4010zł
2 raty	2115 zł 2755 zł (2 x 2115 zł) Najniższa cena z ostatnich 30 dni: 2085zł
10 rat	437 zł 565 zł (10 x 437 zł) Najniższa cena z ostatnich 30 dni: 431zł
12 rat	373 zł 480 zł (12 x 373 zł) Najniższa cena z ostatnich 30 dni: 368zł

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 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.

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.

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 wykłada w obszarach: zarządzana, 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 Rafał Tabaczek

- Ekspert w zakresie motywacji, negocjacji i wywierania wpływu. Praktyk z 25-letnim doświadczeniem w branżach: bankowość, ubezpieczenia, szkolnictwo wyższe, nieruchomości, elektrotechnika, motoryzacja.
- Przez wiele lat sprzedawał, doradzał i zarządzał w różnych firmach, dzięki temu jest wiarygodnym i przekonującym trenerem/wykładowcą. Jako trener/wykładowca pracuje od przeszło 16 lat.
- Zdobywca prestiżowej nagrody Polish National Sales Awards w kategorii Najlepszy Trener Sprzedaży w Polsce w 2014 roku. wyróżnienie PNSA – kategoria: Super Sprzedawca w 2014 roku.
- Aktualnie oprócz pracy dla uczelni pełni funkcję Prezesa Zarządu w firmie z branży OZE.

Małgorzata Beczkowska

- Konsultantka biznesu, Kierowniczka Projektów Strategicznych, Coachini, Mentorka, Tutorka, Facylitatorka dialogu, Mówczyni i Trenerka wystąpień publicznych.
- Przeżyła pasjonującą drogę w obszarach biznesu takich jak Supply Chain, IT i HR na szczeblach zarządczych dużych międzynarodowych organizacji. Wspiera firmy i osoby w realizowaniu swojego potencjału.
- Jej wielką pasją jest rozwój oraz świadoma zmiana. Dlatego założyła i prowadzi inicjatywę „Szlifujemy Diamenty”, by zmiana stała się możliwa, trwała i skuteczna.
- Wyraża siebie poprzez twórczość prowadząc bloga, pisząc i redagując książki oraz występując jako mówczyni publiczna.