UNIWERSYTET WSB MERITO TORUŃ

wcześniej Wyższa Szkoła Bankowa

Doradca w procesie sukcesji

STUDIA PODYPLOMOWE

Program studiów

9	174	10	2
Liczba miesięcy nauki	Liczba godzin zajęć	Liczba zjazdów	Liczba semestrów

Moduł I: Wyzwania i strategie w zarządzaniu firmą rodzinną (20 godz.)

- Kompetencje zarządcze
- Jakie cechy powinien mieć skuteczny lider?
- Kompetencje twarde i miękkie w zarządzaniu
- Jak mierzyć i rozwijać kompetencje menedżerskie?
- Badania psychometryczne w diagnozie predyspozycji zarządczych
- Zastosowanie testów w biznesie
- Co to są badania psychometryczne i jak działają?
- Rzetelność i trafność testów
- Badanie Bridge Personality, indywidualna diagnoza studenta
- Zarządzanie talentami w procesie sukcesji
- Jak identyfikować i rozwijać kluczowe talenty?
- Planowanie ścieżki rozwoju talentów wewnątrz organizacji

Moduł II: Podstawy prawa sukcesyjnego; Prawo spadkowe, prawo handlowe (33 godz.)

- Podstawy prawa spółek w kontekście sukcesji
- Formy prawne działalności i ich wpływ na sukcesję
- Zasady funkcjonowania spółek osobowych i kapitałowych
- Przekształcenia spółek w kontekście sukcesji
- Dziedziczenie przedsiębiorstw i udziałów
- Dziedziczenie ustawowe i testamentowe
- Dziedziczenie udziałów i akcji w spółkach kapitałowych
- Zarząd sukcesyjny i sukcesja w firmach osób fizycznych
- Planowanie sukcesyjne w prawie spadkowym
- Sporządzanie testamentu i jego rodzaje
- Umowy o zrzeczenie się dziedziczenia, zapis windykacyjny
- Wydziedziczenie, zachowek, fundacja rodzinna

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 między Uniwersytetem WSB Merito w Toruniu, studentem zawierana jest w formie pisemnej.

- Zarządzanie sukcesją w praktyce – case studies

Moduł III: Prawo pracy w procesie sukcesji (18 godz.)

- Znaczenie sukcesji dla firm rodzinnych
- Prawa i obowiązki pracowników w sukcesji
- Kontynuacja umów i ochrona miejsc pracy
- Przeniesienie praw i obowiązków na sukcesora
- Ubezpieczenia społeczne i ZUS
- Dziedziczenie zobowiązań podatkowych
- Przetwarzanie danych po zmianie właściciela
- Odpowiedzialność RODO
- Przekazywanie danych pracowniczych i klientów

Moduł IV: Zarządzanie finansami w firmie rodzinnej na poziomie strategicznym (44 godz.)

- Wartość i wycena firmy
- Metody majątkowe, dochodowe (DCF), porównawcze
- Wycena marki, know-how, relacji z klientami
- Cash flow – przepływy pieniężne i ich rodzaje
- Analiza płynności i wypłacalności
- Case study: analiza cash flow

Moduł V: Psychologia i komunikacja w relacjach biznesowych (12 godz.)

- Psychologia relacji w firmach rodzinnych
- Wyzwania emocjonalne w sukcesji
- Konflikty międzypokoleniowe
- Rola doradców i mediatorów
- Granice między rodziną a biznesem
- Oddzielenie ról rodzinnych i zawodowych

Moduł VI: Mediacje biznesowe (15 godz.)

- Wprowadzenie do mediacji
- Mechanizmy konfliktów i ich eskalacja
- Style rozwiązywania konfliktów – test

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 między Uniwersytetem WSB Merito w Toruniu, studentem zawierana jest w formie pisemnej.

- Mobbing, dyskryminacja, spory pracownicze
- Mediacje między firmami i w sporach kontraktowych
- Gogle VR – symulacje mediacji
- Techniki komunikacyjne i coachingowe w mediacji

Moduł VII: Struktury organizacyjne firm rodzinnych (32 godz.)

- Standaryzacja procesów i jej znaczenie
- SIPOC, procedury, instrukcje
- Optymalizacja (Lean, Six Sigma), mapa procesów
- KPI w sukcesji, checklisty, kontrola jakości
- Ryzyko w procesach sukcesyjnych
- Narzędzia: Notion, Trello, Process Street
- Dokumentacja procesowa i jej organizacja

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 między Uniwersytetem WSB Merito w Toruniu, studentem zawierana jest w formie pisemnej.