

# Master of Business Administration

## PROGRAM MBA

**Sposób realizacji:** Tradycyjne

**Cechy:** Od października • Polski

**Miasto:** Toruń

**Czas trwania:** 4 semestry

**To kierunek dla osób, które:**

- chcą rozwijać karierę menedżerską i potrzebują ugruntowanej wiedzy biznesowej,
- nie mają wykształcenia menedżerskiego, ale zarządzają zespołem lub firmą,
- potrzebują praktycznych umiejętności, by skutecznie podejmować decyzje,
- planują awans i chcą zdobyć kluczowe kompetencje,
- chcą doskonalić strategię i optymalizować procesy,
- szukają praktycznej wiedzy, którą od razu wdrożą w pracy.



## Czego się nauczysz?

- Poznasz **skuteczne strategie zarządzania**, które pomogą Ci budować silne zespoły, zwiększać efektywność organizacji i osiągać przewagę konkurencyjną.
- Zdobędziesz **praktyczne umiejętności przywódcze**, które pozwolą Ci podejmować trafne decyzje biznesowe i skutecznie zarządzać zmianą w dynamicznym środowisku.
- Nauczysz się **analizować dane biznesowe** i wykorzystywać je do podejmowania strategicznych decyzji, zwiększając rentowność i stabilność firmy na rynku.
- Opanujesz **nowoczesne narzędzia marketingowe**, które pomogą Ci skutecznie docierać do klientów, budować silną markę i zwiększać sprzedaż w firmie.
- Dowiesz się, jak **zarządzać finansami przedsiębiorstwa**, optymalizować koszty i zwiększać zyski, korzystając z narzędzi controllingowych i analizy finansowej.
- Zdobędziesz **umiejętności negocjacyjne i komunikacyjne**, które pozwolą Ci efektywnie współpracować z zespołem, partnerami biznesowymi i klientami.

**Nasi Absolwenci** – Alexandra Kunowska i Szymon Grudziński, **opowiedzą o tym, jak interesującą przygodą były dla nich studia MBA**. Zdradzą szczegóły na temat tego, czego się nauczyli, jakie doświadczenia zebrali, które kompetencje rozwinęli oraz jak inspirujących spotkali tam ludzi. Posłuchajcie, jak studia MBA zmieniły ich życie.

## Program studiów

**4**

Liczba semestrów

**18**

Liczba modułów

**22**

Liczba zjazdów

**352**

Liczba godzin zajęć

### EKONOMIA MENEDŻERSKA (16h)

**Moduł służy prezentacji podstawowych koncepcji i metod** stosowanych przez menedżerów przy dokonywaniu **analizy ekonomicznej**, niezbędnej przy podejmowaniu decyzji oraz racjonalizacji procesów gospodarczych (zarówno w skali mikro, jak i makro). Ma on na celu zapoznanie uczestników z możliwościami zastosowania podstawowych metod i narzędzi ilościowych, wspierających prowadzenie działalności oraz wykonywanie pracy menedżera. W czasie zajęć przedstawiane są wybrane metody i systemy wspomagające procesy podejmowania decyzji w warunkach ryzyka i niepewności. Wypracowywane są także umiejętności przewidywania wybranych scenariuszy możliwych wydarzeń gospodarczych związanych z przedsiębiorstwem.



## ZARZĄDZANIE ZASOBAMI LUDZKIMI (24h)

W ramach modułu **uczestnicy zdobędą umiejętności niezbędne do efektywnego zarządzania kadrami** poprzez maksymalizację potencjału kapitału ludzkiego w organizacji. Po jego ukończeniu będą potrafili m.in.: wykorzystywać metody motywacji pracowników, tworzyć plany rozwoju i budżetować w obszarze HR.

## SZTUKA WYSTĄPIEŃ PUBLICZNYCH (16h)

Każdego dnia na świecie przeprowadza się dziesiątki tysięcy prezentacji i wystąpień publicznych. Ich celem jest sprzedaż produktu lub usługi, przekazanie informacji, pozyskanie kapitału, twórczych pomysłów czy też rozwijanie umiejętności słuchaczy, którzy dzięki prezentacji pozyskują konkretną, skondensowaną wiedzę. Jednym z najpilniej strzeżonych sekretów świata biznesu jest marnotrawienie pieniędzy i milionów godzin pracy na wystąpienia i prezentacje, które nie spełniają założonego celu, a co gorsza, nie dają żadnych korzyści. Moduł pomaga poznać tę tajemnicę, a uzyskane umiejętności pomogą tworzyć ciekawe, mądre i dojrzałe prezentacje,

## PRAWO W ZARZĄDZANIU (16h)

Zarządzanie determinuje decyzje gospodarcze w zakresie majątku, kapitału, przepływów pieniężnych. Optymalizacja ryzyka decyzji gospodarczych w managerskich procesach decyzyjnych wymaga bieżącej analizy rozwiązań, standardów, regulacji prawa korporacyjnego. Celem modułu jest **identyfikacja i modele zarządzanie obszarem prawnych aspektów realizacji strategii przedsiębiorstwa.**

## STRATEGIE PODATKOWE PRZEDSIĘBIORSTWA (16h)

Uczestnicy zdobędą **praktyczną wiedzę o polskim prawie podatkowym**, zapoznają się z orzecznictwem sądów krajowych i ETS oraz interpretacjami Ministerstwa Finansów. Po ukończeniu modułu będą potrafili m.in. wykorzystywać znajomość regulacji prawnych dotyczących podatków oraz stosować metody optymalizacji podatkowej.

## MIĘDZYNARODOWE PRAWO HANDLOWE (16h)

Celem modułu jest przekazanie uczestnikom **wiedzy i umiejętności z zakresu prawnych uwarunkowań handlu międzynarodowego**, które pozwolą na:

- zrozumienie specyfiki prawnej kontraktów w handlu międzynarodowym, związanej ze stosowaniem prawa jednolitego bądź rozwiązań kolizyjnoprawnych dla ustalenia prawa właściwego dla kontraktu,
- wykorzystanie klauzul umownych w celu racjonalnego rozłożenia ryzyka kontraktowego,
- dostosowanie treści kontraktu do gestii handlowej i transportowej danego podmiotu.

## ZARZĄDZANIE STRATEGICZNE (24h)

Uczestnicy nauczą się **krytycznej analizy, planowania i wdrażania efektywnych strategii biznesowych**. Zdobędą kompetencje do podejmowania strategicznych decyzji i zarządzania zasobami w celu osiągnięcia długoterminowych celów organizacji.

Zakres nauki i umiejętności: Uczestnicy zdobędą kompetencje w:



- Analizie zewnętrznych i wewnętrznych czynników wpływających na organizację.
- Zrozumieniu globalnych trendów rynkowych i ich wpływu na strategię biznesową.
- Technikach strategicznego decydowania opartych na analizach i danych.
- Tworzeniu i wdrażaniu planów strategicznych.

## ZARZĄDZANIE FINANSAMI PRZEDSIĘBIORSTWA (24h)

W trakcie modułu **uczestnicy zdobędą wiedzę dotyczącą zarządzania finansami przedsiębiorstwa** oraz wypracują umiejętność samodzielnego podejmowania decyzji menedżerskich w tym zakresie. Uczestnicy zostaną zapoznani z:

- aspektem inwestycyjnym funkcjonowania przedsiębiorstwa,
- strukturą kapitału przedsiębiorstwa,
- współczesną analizą wartości przedsiębiorstwa,
- elementami wyceny i zarządzania wartością przedsiębiorstwa.

## ZARZĄDZANIE RYZYKIEM BIZNESU (8h)

Działalność gospodarcza determinuje ryzyko m.in. w wymiarze operacyjnym, inwestycyjnym, finansowym oraz z poziomu interesariuszy i akcjonariuszy przedsiębiorstwa. Celem modułu jest **identyfikacja, pomiar, analiza i zarządzanie portfelem ryzyk** biznesu z uwzględnieniem strategii i elementów kształtowania wartości rynkowej współczesnych organizacji. Ponadto uczestnicy zapoznają się z najlepszymi praktykami z zakresu zarządzania jakością i środowiskiem, co przełoży się na jakość podejmowanych przez nich decyzji menedżerskich.

## PRZEDSIĘBIORSTWO NA RYNKU FINANSOWYM (16h)

W trakcie zajęć uczestnicy zdobędą wiedzę z zakresu rynków finansowych w Polsce oraz umiejętności dotyczące pozyskiwania kapitału i zarządzania nim. Moduł prezentuje **możliwości zdobywania kapitału na sfinansowanie działalności i rozwoju przedsiębiorstwa oraz związane z tym ryzyko**. Po ukończeniu modułu uczestnicy będą potrafili m.in. identyfikować, analizować i wykorzystywać źródła pozyskiwania kapitału.

## MARKETING I SPRZEDAŻ (32h)

Moduł dostarcza wiedzę na temat **uwarunkowań współczesnego marketingu i sprzedaży, kształci umiejętności z zakresu identyfikacji, rozumienia oraz funkcjonowania w wielokulturowej rzeczywistości współczesnego biznesu**, a także pozwala udoskonalić styl prowadzenia prezentacji i przekazywania informacji strategicznych dla organizacji. Uczestnicy nauczą się efektywnego zarządzania procesem sprzedaży.

## ZARZĄDZANIE PROJEKTAMI (16h)

Rola menedżera to przekuwanie ambitnych planów w realne efekty, a z pomocą przychodzą różne **metody zarządzania projektami**. W trakcie modułu uczestnicy zapoznają się z niektórymi z nich (waterfall oraz Agile). Po jego zakończeniu uczestnicy będą potrafili m.in. stosować w praktyce biznesowej podejście projektowe oraz wykorzystywać narzędzia IT wspomagające zarządzanie



projektami.

## **LEADERSHIP I TRENING MENEDŻERSKI (24h)**

Moduł uczy, jak praktycznie budować potencjał firmy dzięki umiejętnościom menedżerów w zakresie efektywnej komunikacji, kierowania zespołem oraz sztuki negocjacji. Głównymi celami modułu są:

- rozwój kompetencji miękkich menedżera
- przekazanie uczestnikom wiedzy i umiejętności na temat nowoczesnych technik i efektywnych metod
- zarządzania ludźmi
- zapoznanie uczestników ze skutecznymi metodami rozwijania potencjału i umiejętności swoich współpracowników.

## **KOMUNIKACJA MENEDŻERSKA I SYSTEMY MOTYWACJI MENEDŻERA (16h)**

Zarządzanie łączy kompetencje miękkie i twarde. Planowanie, organizacja, motywacja i ocena efektywności zasobów wymaga komunikacji celów i metod analizy wykonania. Celem modułu jest prezentacja i zastosowanie **światowych trendów w zakresie systemów komunikacji i motywacji managerskiej**, ze szczególnym uwzględnieniem wdrażania i monitoringu wykonania strategii organizacji.

## **LOGISTYKA I ZARZĄDZANIE ŁAŃCUCHAMI DOSTAW (8h)**

Uczestnicy przeanalizują system i procesy logistyczne przedsiębiorstw oraz zidentyfikują motywację, mechanizmy i efekty budowania globalnych i lokalnych łańcuchów dostaw. W trakcie zajęć nabędą **umiejętności doboru i wykorzystania technologii informatycznych w procesach logistycznych.**

## **SPOŁECZNA ODPOWIEDZIALNOŚĆ BIZNESU - CSR (8h)**

.

## **NEGOCJACJE W BIZNESIE (16h)**

.

## **TECHNOLOGIE PRZYSZŁOŚCI W ZARZĄDZANIU (16h)**

.

## **LEAN MANAGEMENT (16h)**

Celem modułu jest wyposażenie uczestników w teoretyczne i praktyczne umiejętności do stosowania zasad Lean Management w celu eliminacji marnotrawstwa i doskonalenia procesów.

**Zakres nauki i umiejętności:**

- Historia i terminologia Lean Management,
- Metoda 5S (wdrożenie, szkolenie, techniki motywacji, utrzymanie),



- Kaizen i techniki ciągłego doskonalenia (Six Sigma, 8D, 5Why, 4M, Ishikawa),
- Teoria strat (MUDA) - analiza i eliminacja marnotrawstwa,
- Inwestycje w kaizen i ROI,
- Value Stream Mapping (VSM).

#### **Metody nauczania:**

- Wykłady teoretyczne,
- Interaktywne warsztaty,
- Wizyta w zakładzie Sohbi Craft Poland.

#### **Rozwój kompetencji menedżerskich:**

- Zarządzanie zespołem,
- Motywowanie pracowników,
- Analiza procesów i usprawnienia.

#### **Elementy wyróżniające:**

- Praktyczne podejście,
- Doświadczeni wykładowcy,
- Rzetelność i aktualność wiedzy.

## **ZRÓWNOWAŻONY ROZWÓJ ORGANIZACJI - ESG (16h)**

## **SEMINARIUM (10h)**

### **Warunki przyjęcia**

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

- mieć ukończone studia magisterskie,
- spełniać warunki przyjęcia na studia (mogą się różnić pomiędzy rodzajem programów),
- złożyć komplet dokumentów i spełnić wymogi rekrutacyjne – o przyjęciu decyduje kolejność zgłoszeń.

[Dowiedz się więcej](#)

### **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.
- Warto sprawdzić możliwości dofinansowania z KFS.

[Dowiedz się więcej](#)



## Ceny

### Dla Kandydatów

	1 rok		2 rok
1 rata	<b>16500 zł</b> <del>17500 zł</del> (1 x 16500 zł) Najniższa cena z ostatnich 30 dni: 17500zł	1 rata	<b>16500 zł</b> <del>17500 zł</del> (1 x 16500 zł) Najniższa cena z ostatnich 30 dni: 17500zł
2 raty	<b>8600 zł</b> <del>9100 zł</del> (2 x 8600 zł) Najniższa cena z ostatnich 30 dni: 9100zł	2 raty	<b>8600 zł</b> <del>9100 zł</del> (2 x 8600 zł) Najniższa cena z ostatnich 30 dni: 9100zł
10 rat	<b>1790 zł</b> <del>1890 zł</del> (10 x 1790 zł) Najniższa cena z ostatnich 30 dni: 1890zł	10 rat	<b>1790 zł</b> <del>1890 zł</del> (10 x 1790 zł) Najniższa cena z ostatnich 30 dni: 1890zł
12 rat	<b>1608 zł</b> <del>1692 zł</del> (12 x 1608 zł) Najniższa cena z ostatnich 30 dni: 1692zł		

Cena jednorazowa: **31600 zł** ~~33600 zł~~

Najniższa cena z ostatnich 30 dni: 33600zł

### Dla naszych absolwentów

	1 rok		2 rok
1 rata	<b>15750 zł</b> <del>17500 zł</del> (1 x 15750 zł) Najniższa cena z ostatnich 30 dni: 17500zł	1 rata	<b>15750 zł</b> <del>17500 zł</del> (1 x 15750 zł) Najniższa cena z ostatnich 30 dni: 17500zł
2 raty	<b>8225 zł</b> <del>9100 zł</del> (2 x 8225 zł) Najniższa cena z ostatnich 30 dni: 9100zł	2 raty	<b>8225 zł</b> <del>9100 zł</del> (2 x 8225 zł) Najniższa cena z ostatnich 30 dni: 9100zł
10 rat	<b>1715 zł</b> <del>1890 zł</del> (10 x 1715 zł) Najniższa cena z ostatnich 30 dni: 1890zł	10 rat	<b>1715 zł</b> <del>1890 zł</del> (10 x 1715 zł) Najniższa cena z ostatnich 30 dni: 1890zł
12 rat	<b>1546 zł</b> <del>1692 zł</del> (12 x 1546 zł) Najniższa cena z ostatnich 30 dni: 1692zł		

Cena jednorazowa: **30100 zł** ~~33600 zł~~

Najniższa cena z ostatnich 30 dni: 33600zł

#### Oplaty za studia MBA:

- opłata wpisowa - 500 zł,
- opłata za postępowanie kwalifikacyjne - 200 zł,
- czesne - patrz tabela,
- opłata końcowa dla programów:
  - MBA - 600 EUR,
  - MBA Zarządzanie w podmiotach leczniczych - 450 EUR.

## Wykładowcy

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 7/11 między Uniwersytetem WSB Merito w Toruniu, studentem zawierana jest w formie pisemnej.



## **r.pr. Tomasz Palak**

- Radca prawny, prelegent i autor artykułów publikowanych na stronie tomaszpalak.pl oraz w prasie branżowej. Dzieli się wiedzą prawniczą, praktycznymi wskazówkami i własnym doświadczeniem.
- Występował na TEDx, Infoshare, I Love Marketing oraz wielu innych wydarzeniach, gdzie dzielił się wiedzą i doświadczeniem, łącząc prawo z praktycznym spojrzeniem na biznes i nowe technologie.
- Publikował artykuły m.in. we Wprost, Forbes, na portalu prawo.pl oraz w Rzeczpospolitej, dzieląc się ekspercką wiedzą prawniczą i praktycznym spojrzeniem na zagadnienia współczesnego prawa.
- Współpracował z różnorodnymi klientami, wśród których znaleźli się m.in. L.U.C., Roca oraz Janina Daily, oferując im profesjonalne wsparcie prawne i doradcze w realizowanych projektach.

## **Jakub Lewandowski**

- Założyciel PASJA Grupa Dobrych Trenerów; uznany trener mentalny i coach w obszarze przywództwa i zarządzania ludźmi.
- Specjalizuje się w treningu odporności psychicznej i motywowaniu zespołów sportowych i firmowych do osiągania najlepszych wyników.
- Tworzy autorskie programy podyplomowe i prowadzi wykłady MBA na Uniwersytecie WSB Merito we Wrocławiu oraz innych uczelniach.

## **dr Joanna Rajang**

- Specjalizuje się w wykorzystaniu psychologii w praktyce zawodowej. Współpracuje z firmami takimi jak Orange, Unilever, EuroCash, Enea, Leroy Merlin, Michelin czy Pentel.
- Od ponad 25 lat wdraża systemowe rozwiązania rozwojowe w polskich i zagranicznych korporacjach. Wspiera zespoły w procesach zmian i uczy budowania zaangażowania oraz odpowiedzialności.
- Jest autorką 6 książek o psychologii w biznesie, w tym najnowszej pt. Asertywny menedżer. Prowadzi własną szkołę coachingu z akredytacją International Coaching Federation.
- Uznawana za jedną z czołowych specjalistek w zakresie asertywności w biznesie w Polsce. Jej metody budowania odpowiedzialności w zespole stosuje na co dzień tysiąc menedżerów.

## **mgr Mariusz Grudzień**

- Interesuje się przywództwem, komunikacją, samoorganizacją zespołów, inteligencją emocjonalną oraz integracją metod rozwojowych łączących perspektywę biznesu, psychologii i sztuki.
- Trener i coach z ponad 20-letnim doświadczeniem. Twórca Instytutu Skutecznego Działania. Menedżer projektów artystycznych Teatru Wielkiego, wykładowca MBA i studiów podyplomowych.
- Lider transformacji firm ku modelom opartym na zaufaniu i efektywności. Autor modeli i programów z obszaru przywództwa i rozwoju. Twórca projektów ZESPÓŁ JAK ORKIESTRA oraz WARSZTATY FILMOWE.
- Prowadzi coaching, szkolenia i projekty zmian, wspierając liderów w budowaniu zaangażowania oraz samoorganizacji. Specjalizuje się w projektowaniu programów rozwojowych. łączy biznes i



sztukę.

### **dr hab. Magdalena Szyszko**

- Specjalizuję się w badaniach dotyczących bankowości centralnej i polityki pieniężnej. Sprawdza, jak banki centralne komunikują się z uczestnikami rynków i jakie są efekty tej komunikacji.
- Nie pracuje w biznesie, koncentruje się na działalności naukowej, dydaktycznej i eksperckiej w swojej dziedzinie.
- Kierowniczka czterech projektów badawczych z obszaru polityki pieniężnej finansowanych ze środków zewnętrznych. Autorka licznych publikacji w międzynarodowych czasopismach naukowych.
- Ekspertka ds. projektowania badań naukowych, specjalizująca się w doborze metod, analizie danych i opracowywaniu wniosków wspierających rozwój wiedzy w danej dziedzinie.

### **mgr Wojciech Oźga**

- Specjalizuje się w zarządzaniu projektami i procesami biznesowymi oraz w wykorzystaniu technologii IT w praktyce organizacyjnej i edukacyjnej, łącząc teorię z doświadczeniem.
- Ma ponad 25 lat doświadczenia jako trener biznesu, wykładowca MBA i kierownik studiów podyplomowych w obszarze zarządzania projektami oraz procesami biznesowymi.
- Doradzał ponad 85 firmom w obszarze zarządzania projektami. Realizował liczne projekty IT, łącząc wiedzę z praktyką i wspierając organizacje w skutecznym wdrażaniu rozwiązań.
- Zajmuje się projektowaniem i wdrażaniem rozwiązań biznesowych, tworzy dedykowane metodyki projektowe, a także prowadzi konsulting i doradztwo dla organizacji.

### **dr Piotr Majewski**

- Specjalizuje się w ubezpieczeniach, nowych technologiach w branży finansowej, zwalczaniu przestępczości finansowej oraz bezpieczeństwie ruchu drogowego.
- Wykładowca akademicki i MBA, trener biznesu współpracujący m.in. z PZU, Wartą, Hestią, Allianz, NN oraz Policją. Ekspert w dziedzinie ubezpieczeń i przestępczości ubezpieczeniowej w PIU, UFG i ZPF.
- Autor projektów badawczych i publikacji naukowych, w tym Analiz Przestępczości Ubezpieczeniowej PIU. Moderator konferencji, m.in. w Akademii Policji w Szczytnie, oraz lider Kongresu Antyfraudowego.
- Posiada zdolności analityczne, prowadzi badania naukowe, zarządza projektami oraz sprawnie pełni rolę mówcy i moderatora.

### **dr Krzysztof Koj**

- Trener biznesu specjalizujący się w negocjacjach, moderator i facylitator. Doradza w zakresie taktyk komunikacji, prowadzenia debat politycznych oraz wystąpień publicznych.
- Ekspert i doradca w obszarze ekonomicznego otoczenia biznesu. Wykładowca ekonomii oraz



międzynarodowych stosunków gospodarczych, łączący wiedzę teoretyczną z praktyką.

- Instruktor w programach MBA w Polsce i za granicą, adiunkt we Franklin University w Columbus (USA) oraz profesor wizytujący w Modern College of Business and Science w Maskacie (Oman).
- Zawodowo oddany współpracy międzynarodowej. Prywatnie pasjonuje się rodzinnymi podróżami, a hobbystycznie trenuje kickboxing w Tomica Team MMAadores Katowice.

### **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.

### **Piotr Bucki**

- Bez wahania uważa się za nauczyciela. Uczy, jak lepiej komunikować, prezentować, pracować i poprawiać świat. Działa na własnych zasadach.
- Architekt, który woli projektować zdania niż budynki. Były aktor; psycholog pytający: „Skąd wie to, co wie?”. Chce zostawić świat lepszym i mądrzejszym.
- Od 20 lat uczy projektowania komunikacji, opierając się na psychologii poznawczej i neuronaukach. Pracował w Australii, Austrii, Słowenii, Chile, Mołdawii, Włoszech i Polsce.
- Od 10+ lat współpracuje z WSB; wykłada też na SWPS, SGH i AGH. Szkoli m.in. w Objectivity, Allegro, Dynatrace, Santanderze i Nordea IT. Współtworzy programy ESA i GNSSA.

### **mgr Wojciech Ożga**

- Specjalizuje się w zarządzaniu projektami i procesami biznesowymi oraz w wykorzystaniu technologii IT w praktyce organizacyjnej i edukacyjnej, łącząc teorię z doświadczeniem.
- Ma ponad 25 lat doświadczenia jako trener biznesu, wykładowca MBA i kierownik studiów podyplomowych w obszarze zarządzania projektami oraz procesami biznesowymi.
- Doradzał ponad 85 firmom w obszarze zarządzania projektami. Realizował liczne projekty IT, łącząc wiedzę z praktyką i wspierając organizacje w skutecznym wdrażaniu rozwiązań.
- Zajmuje się projektowaniem i wdrażaniem rozwiązań biznesowych, tworzy dedykowane metodyki projektowe, a także prowadzi konsulting i doradztwo dla organizacji.

### **Maciej Stoiński**

- Trener biznesu, przedsiębiorca i praktyk zarządzania z wieloletnim doświadczeniem w handlu, zarówno po stronie producentów, jak i sieci handlowych.



- W latach 2009–2018 był członkiem zarządu sieci Piotr i Paweł, odpowiadał za handel, marketing i logistykę.
- Wcześniej pełnił funkcje: dyrektora handlowego Lewiatan 94 Holding SA oraz dyrektora sprzedaży grupy Pamapol.
- W pracy trenerskiej i doradczej tworzy autorskie programy. Prowadzi szkolenia dla dyrektorów handlowych, KAM-ów, kupców w sieciach i u dystrybutorów; oceniane bardzo wysoko.

### **dr hab. Magdalena Szyszko**

- Specjalizuję się w badaniach dotyczących bankowości centralnej i polityki pieniężnej. Sprawdza, jak banki centralne komunikują się z uczestnikami rynków i jakie są efekty tej komunikacji.
- Nie pracuje w biznesie, koncentruje się na działalności naukowej, dydaktycznej i eksperckiej w swojej dziedzinie.
- Kierowniczka czterech projektów badawczych z obszaru polityki pieniężnej finansowanych ze środków zewnętrznych. Autorka licznych publikacji w międzynarodowych czasopiśmie naukowych.
- Ekspertka ds. projektowania badań naukowych, specjalizująca się w doborze metod, analizie danych i opracowywaniu wniosków wspierających rozwój wiedzy w danej dziedzinie.

## **Partner programu**

- USA, Columbus (Ohio)
- Uczelnia powstała w 1996 roku.
- Posiada 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.

## **Wypowiedzi osób**

Chcąc poukładać, rozwijać i poszerzyć swoją wiedzę o różne dziedziny biznesu, doskonalić umiejętności zarządcze i przywódcze, postanowiłam poszukać miejsca „spotkań praktyków”. No i tak trafiłam na ofertę Uniwersytetu WSB Merito. No i tak trafiłam na ofertę Uniwersytetu WSB Merito. Wybór nie był przypadkowy, a pierwsze zjazdy upewniły mnie, że była to słuszna decyzja.

### **Natalia Sadowska uczestniczka programu MBA w Toruniu**