

Studia menedżerskie

STUDIA PODYPLOMOWE



Program studiów

9

182

12

2

Liczba miesięcy nauki Liczba godzin zajęć Liczba zjazdów Liczba semestrów

Zarządzanie firmą (40 godz.)

1. Otoczenie przedsiębiorstwa (8 godz.)

- aspekt finansowy otoczenie finansowe podmiotu gospodarczego
- powiązania finansowe pomiędzy podmiotami na rynku
- aspekt prawny formy organizacyjne podmiotów gospodarczych
- podstawy prawa handlowego

2. Marketing (8 godz.)

- procedura zarządzania marketingowego
- plan marketingowy
- analiza sytuacji rynkowej
- rynki docelowe
- konkurencja
- marketing mix
- analiza SWOT
- cele strategiczne
- wybór strategii i plany taktyczne
- benchmarking w zarządzaniu

3. Zarządzanie biznesem (16 godz.)

- kontrakty biznesowe,
- warunki dostaw (INCOTERMS 2000),
- formy płatności (L/C, CAD, kredyt kupiecki, przedpłata),
- ustalanie strategii marketingowej biznesu,
- wybrane kwestie związane z problematyką finansową,
- źródła i formy finansowania podmiotu gospodarczego (tradycyjne i nowoczesne źródła finansowania, instrumenty pochodne, rynek kapitałowy i pieniężny),

4. Biznes plan (8 godz.)

- istota i założenia biznesplanu,
- struktura biznesplanu,



- analiza finansowa (nakłady inwestycyjne, źródła finansowania, wskaźniki oceny finansowej).

Umiejętności interpersonalne (28 godz.)

1. Komunikacja jako podstawowe narzędzie skutecznego menedżera. Trening umiejętności komunikacyjnych (8 godz.)

- elementy i rodzaje komunikacji
- poziomy komunikowania w pracy z ludźmi
- zakłócenia komunikacyjne
- bariery komunikacyjne i ich pokonywanie w kontakcie z podwładnymi
- dystans interpersonalny
- manipulacja przestrzenią
- body language

2. Umiejętności negocjacyjne z certyfikatem Franklin University (12 godz.)

3. Autoprezentacja i wystąpienia publiczne. Trening umiejętności autoprezentacji i wystąpień publicznych (8 godz.)

- pierwsze wrażenie i efekty pokrewne
- różne ujęcia autoprezentacji
- sztuka zyskiwania przewagi
- rodzaje i techniki autoprezentacji
- etapy tworzenia wrażenia
- zasady wystąpień publicznych
- struktura wystąpienia
- rola audytorium
- case studies

Finanse w biznesie (32 godz.)

1. Wybór strategii finansowej przedsiębiorstwa (4 godz.)

- uwarunkowania i konsekwencje wyboru strategii finansowej
- koszt kapitału
- efekt dźwigni finansowej

2. Identyfikacja majątku przedsiębiorstwa (4 godz.)

- wycena aktywów i pasywów
- charakterystyka aktywów

3. Zarządzanie majątkiem przedsiębiorstwa (12 godz.)



- zarządzanie aktywami obrotowymi w aspekcie płynności finansowej
- analiza relacji: koszt - wolumen - zysk
- rentowność sprzedaży a struktura kosztów
- wykorzystanie dźwigni operacyjnej
- model analizy operacyjnej Du Ponta

4. Rachunkowość zarządcza. Controlling (12 godz.)

- rachunkowość a system celów i proces decyzyjny
- controlling w zarządzaniu finansowym
- controlling strategiczny
- narzędzia sterowania rentownością
- cash flow
- zarys procedury wdrażania controllingu

Czynnik ludzki w biznesie (24 godz.)

1. Psychologia kierowania. Trening umiejętności kierowania (8 godz.)

- źródła władzy
- koncepcje efektywnego kierowania
- model kompetencji kierowniczych
- uczenie się kierowania
- własne preferencje i ograniczenia w uczeniu się kierowania
- siatka stylów kierowania
- warianty kierowania
- efektywne prowadzenie narad
- case studies

2. Instrumenty zarządzania zasobami ludzkimi (8 godz.)

- opis stanowisk pracy
- wartościowanie stanowisk
- system ocen pracowniczych
- systemy motywacyjne
- systemy wynagradzania
- ścieżki kariery
- metody wprowadzania nowych pracowników



- badanie opinii pracowniczych
- ćwiczenia

3. Metody doboru i oceny personelu (8 godz.)

- marketing personalny, organizacja działu personalnego
- modele polityki personalnej
- planowanie i prognozowanie personelu
- profile wymagań zawodowych
- rekrutacja i selekcja
- metody selekcyjne
- rozmowa kwalifikacyjna
- assessment centres
- typologia umysłowości menedżerów MBTI

Instrumentarium zarządzania (56 godz.)

1. Zarządzanie projektami (16 godz.)

2. Zarządzanie strategiczne (8 godz.)

- misja, wizja i cele strategiczne
- metody wypracowania strategii
- poziomy strategii
- transformacja celów strategicznych w cele taktyczno-operacyjne

3. Instrumentarium menedżera (8 godz.)

- narzędzia i techniki zorientowane na myślenie selektywne (techniki rangowania, technika ABC) i myślenie całościowe (technika badania spójności, technika badania współzależności)
- tablice kompetencyjne
- socjometria
- technika diagnozowania klimatu organizacyjnego

4. Gra biznesowa (16 godz.)

5. Potencjały w biznesie (8 godz.)

- podstawy zarządzania sobą w czasie, czyli jak wykorzystać potencjał czasowy
- rozwijaj się we właściwym kierunku – potencjał intelektualny
- podstawy inteligencji finansowej
- emocje są najważniejsze, czyli podstawy inteligencji emocjonalnej
- efektywna komunikacja



Forma zaliczenia

- Egzamin (2 godz.)
- Test końcowy