UNIWERSYTET WSB MERITO WARSZAWA

wcześniej Wyższa Szkoła Bankowa

Akademia Startup Management

STUDIA PODYPLOMOWE

Program studiów

9	162	9	2
Liczba miesięcy nauki	Liczba godzin zajęć	Liczba zjazdów	Liczba semestrów

Idea startupu (10 godz.)

- Startup - podstawowe założenia (1 godz.)
- Rola i cechy foundera w startupie (2 godz.)
- Lokalny, regionalny i globalny ekosystem startupowy - obraz (3 godz.)
- Trendy na rynku startupowym w latach 2024/25 (1 godz.)
- Modele finansowania rozwoju startupu (2 godz.)
- Etapy rozwoju startupu (1 godz.)

Startup Business Model (20 godz.)

- Prognozowanie rozwoju startupu w oparciu o dane rynkowe (5 godz.)
- Zrozumienie przyszłych potrzeb i pasa startowego swojego startupu, tak by móc skupić się na strategicznym planowaniu (5 godz.)
- Jak obliczyć kwotę niezbędną do pozyskania środków na rozwój startupu (4 godz.)
- Jak planować i liczyć, aby zapewnić efektywne zarządzania zasobami i zrównoważony rozwój startupu (4 godz.)
- Cele, kamienie milowe, KPIs (2 godz.)

Prawo dla startupów (20 godz.)

- Rozpoczęcie działalności startupu – możliwe formy prawne (5 godz.)
- Relacje pomiędzy wspólnikami i inwestorami (termsheet, umowy inwestycyjne, umowy udziałowców, umowa spółki) (6 godz.)
- Zabezpieczenie własności intelektualnej w startupie (4 godz.)
- Zawieranie umów – relacje, z klientami, kontrahentami i pracownikami (5 godz.).

Finanse w działalności startupu (32 godz.)

- Biznes plan startupu (Business Model Canvas, Lean Canvas, Pitch Canvas), a kwestie finansowe, czyli „show me the money” (4 godz.)
- Wybór optymalnej formy opodatkowania firmy, pracowników i kadry zarządzającej (6 godz.)
- Ocena opłacalności (4 godz.)
- Controlling, rachunkowość zarządcza i sprawozdawczość finansowa (8 godz.)

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 Warszawie, studentem zawierana jest w formie pisemnej.

- Formy finansowania innowacji - m.in. ulgi podatkowe, rynek kapitału podwyższonego ryzyka (VC), korporacyjne fundusze venture (CVC), Aniołowie biznesu (6 godz.)
- Ubezpieczenie odpowiedzialności cywilnej (general liability insurance, professional liability insurance, cyber insurance itp) dla startupu jako kluczowy element w ochronie przed ryzykami związanymi z prowadzeniem działalności biznesowej (2 godz.)
- Finansowanie działalności startupu ze środków UE (2 godz.)

Marketing (20 godz.)

- Growth hacking i community building jako najefektywniejsze modele marketingu w startupie (4 godz.)
- Narzędzia marketingowe niezbędne w startupie do realizacji celów biznesowych i komunikacyjnych (6 godz.)
- Strategia go to market (6 godz.)
- KPIs w marketingu (4 godz.)

Sprzedaż (30 godz.)

- Budowanie efektywnych lejków sprzedażowych (8 godz.)
- Modele prospectingowe - jak właściwie dobierać klientów (8 godz.)
- Analiza efektywności i optymalizacja działań sprzedażowych (4 godz.)
- Projektowanie sprzedaży na rynki globalne (5 godz.)
- Jak skutecznie sprzedawać korporacjom (5 godz.)

Networking (10 godz.)

- Dlaczego networking jest kluczowym elementem sukcesu w biznesie i jak zbudować wartościowe kontakty biznesowe i utrzymywać relacje na dłuższą metę (2 godz.)
- Jak rozpoznać i wykorzystać szanse biznesowe dzięki networkingowi (1 godz.)
- Skuteczne narzędzia rozwijania sieci kontaktów krajowych i międzynarodowych (2 godz.)
- Jak efektywnie uczestniczyć w branżowych wydarzeniach i konferencjach (2 godz.)
- Networking online – jak wykorzystać potencjał mediów społecznościowych (2 godz.)
- Najczęściej popełniane błędy w networkingu (1 godz.)

Warsztaty Business Model Canvas (6 godz.)

- Wprowadzenie do Business Model Canvas i prezentacja jego struktury
- Przykłady zastosowań Business Model Canvas
- Charakterystyka poszczególnych sekcji Business Model Canvas

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 Warszawie, studentem zawierana jest w formie pisemnej.

- Praca w grupach lub indywidualna w zakresie własnego modelu startupu - dyskusja, pomysły, opracowanie modelu dla wybranego projektu lub pomysłu biznesowego, prezentacja modelu
- Analiza i podsumowanie

Umiejętności negocjowania z certyfikatem Franklin University (12 godz.)

Moduł „Umiejętności negocjacyjne” prowadzony według materiałów dydaktycznych i metodologii Franklin University (USA), z wykorzystaniem case study i ćwiczeń z rynku amerykańskiego. Możliwość wykupienia certyfikatu Franklin University.

Forma zaliczenia

Test końcowy

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 Warszawie, studentem zawierana jest w formie pisemnej.