UNIWERSYTET WSB MERITO WROCŁAW

wcześniej Wyższa Szkoła Bankowa

Master of Business Administration

PROGRAM MBA

Sposób realizacji: Tradycyjne

Cechy: Od października • Polski

Miasto: Wrocław

Czas trwania: 4 semestry

To kierunek dla osób, które:

- chcą zdobyć wykształcenie kierunkowe, niezbędne do rozwoju kariery menedżerskiej i awansu na wyższe stanowiska w strukturach organizacji,
- pełnią funkcje zarządcze, ale nie posiadają formalnego wykształcenia menedżerskiego i chcą uzupełnić swoją wiedzę oraz kompetencje w tym zakresie,
- potrzebują nabyć lub udoskonalić umiejętności menedżerskie przydatne w typowych sytuacjach biznesowych – takich jak kierowanie zespołem, podejmowanie decyzji, czy rozwiązywanie problemów.

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.

Dodatkowe korzyści

Liga Mistrzów Negocjacji MBA

- To wyjątkowa okazja, aby pozyskać biegłość i skuteczność w obszarze negocjacji i budowania relacji z partnerami biznesowymi na podstawie symulacji Wschód Dzikiego Zachodu©.
- Została uhonorowana **I miejscem oraz nagrodą publiczności** w konkursie Innowacja Edukacyjna Roku 2023. Posiada niezwykły potencjał szkoleniowy oraz integracyjny.
- **Gra odbywa się cyklicznie, średnio co dwa lata i jest kierowana do Uczestników jak i Absolwentów studiów MBA.**

Klub Absolwenta MBA

- Jest to wyjątkowe miejsce, które łączy profesjonalistów z różnych branż, stwarzając przestrzeń do inspirujących rozmów, wartościowych spotkań i owocnego networkingu.
- Nasza społeczność opiera się na solidnych fundamentach akademickich, łączy doświadczenie i wiedzę
  zdobyte w trakcie studiów MBA z codzienną praktyką zawodową.

Program studiów

4	440
Liczba semestrów	Liczba godzin zajęć

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 Wrocławiu, studentem zawierana jest w formie pisemnej.

OBIERZ KURS NA MBA – spotkanie wprowadzające do studiów (8h)

Zjazd otwierający program MBA ma charakter informacyjno-integracyjny i stanowi kluczowy etap przygotowujący uczestników do rozpoczęcia studiów. Jego głównym celem jest:
- Wprowadzenie uczestników w proces kształcenia – zapoznanie z programem studiów, strukturą zajęć, metodami dydaktycznymi oraz organizacją roku akademickiego.
- Integracja grupy – poprzez warsztaty i ćwiczenia zespołowe uczestnicy mają okazję lepiej się poznać, co sprzyja budowaniu relacji i efektywnej współpracy w trakcie całego programu.
- Mentalne przygotowanie do wyzwań akademickich – zajęcia mają na celu ułatwienie adaptacji do intensywnego trybu nauki oraz rozwinięcie postawy otwartości i zaangażowania.
- Budowanie fundamentów networkingu – integracja i wspólne doświadczenia sprzyjają tworzeniu trwałych relacji biznesowych, które stanowią jedną z kluczowych wartości programu MBA.

KOMUNIKACJA (48h)

Psychologia wpływu i dynamika relacji w zarządzaniu (16 godz.)

Współczesne zarządzanie to znacznie więcej niż struktury, procedury i formalne stanowiska. O realnej skuteczności lidera decyduje umiejętność rozumienia mechanizmów wpływu, decyzji i relacji, które działają często poza świadomością uczestników życia organizacyjnego. Psychologia wpływu i dynamika relacji w zarządzaniu to zaawansowany, praktyczny program dla menedżerów, liderów zespołów i osób aspirujących do ról decyzyjnych. Łączy solidne podstawy psychologii społecznej, organizacyjnej i decyzyjnej z realiami biznesu, władzy i odpowiedzialności przywódczej.

Program odpowiada na kluczowe pytania współczesnego lidera:

- skąd naprawdę bierze się wpływ – i dlaczego nie zawsze idzie w parze z formalną pozycją,
- dlaczego inteligentni i doświadczeni menedżerowie podejmują nieracjonalne decyzje,
- jak rozpoznawać i neutralizować gry psychologiczne oraz manipulacje w organizacjach,
- gdzie przebiega granica między skutecznym wpływem a nadużyciem władzy,
- jak świadomie projektować własny styl oddziaływania na ludzi i systemy.

Zajęcia prowadzone są w formie:

- wykładów problemowych,
- analizy studiów przypadków z praktyki biznesowej,
- ćwiczeń diagnostycznych i symulacyjnych,
- moderowanych dyskusji menedżerskich,
- pogłębionej autorefleksji opartej na doświadczeniach uczestników.

Wystąpienia publiczne / Hybrydowa komunikacja lidera - moduł online (16 godz.)

Skuteczny lider to skuteczny mówca. Hybrydowa Komunikacja Lidera to sprawdzone techniki przygotowania i dostarczenia skutecznego przekazu – w wirtualnym i realnym świecie – który trafia do mózgu odbiorcy i wpływa na jego decyzje. Hybrydowe i wirtualne środowisko pracy to niesamowite pole do wyróżnienia i zwiększonej efektywności. Każde spotkanie to szansa, by idea została zauważona,

zapamiętana i wzbudziła zaangażowanie.

Po zakończeniu modułu uczestnik będzie potrafił:

- efektywnie przygotować się do publicznej wypowiedzi,
- wzbudzać i utrzymać zainteresowanie i motywację odbiorców – przez 45 minut i przez 4 godziny,
- korzystać z pomocy wizualnych,
- przekonać do swoich racji i zainspirować publiczność.

Negocjacje w biznesie (16 godz.)

Negocjacje w biznesie to szeroki obszar zagadnień, który można analizować z punktu widzenia teorii interakcji, czy modelu procesu komunikowania. W każdym z tych podejść pojawiają się standardowe zagadnienia, czyli wybór stylów negocjowania, proces i fazy prowadzenia rozmów, manipulacje i chwyty stosowane w trakcie rozmów, ogólne strategie postępowania w negocjacjach, zdolności i umiejętności negocjacyjne. W trakcie zajęć wszystkie te zagadnienia omawiane są nie tylko na poziomie wiedzy teoretycznej, ale nacisk położony jest na zdobywanie umiejętności praktycznych poprzez uczestnictwo w licznych grach i ćwiczeniach negocjacyjnych.

Aktywny udział w zajęciach będzie dla uczestników okazją do:

- opracowania silnych i słabych stron procesu negocjacji biznesowych,
- zrozumienia procesu percepcji partnera, siebie i sytuacji negocjacyjnej,
- tworzenia strategii negocjowania,
- planowania zadań negocjacyjnych,
- wdrażania podstawowych praw negocjacji,
- zaznajomienia się z technikami negocjacji,
- opanowania umiejętności redukowania napięcia w trakcie rozmów i przełamania impasu,
- diagnozowania swoich osobistych umiejętności i predyspozycji do prowadzenia negocjacji,
- radzenia sobie w sytuacjach kryzysów negocjacyjnych,
- poszerzenia wiedzy o aspekty psychologii negocjacji.

OTOCZENIE BIZNESOWE (48h)

Otoczenie prawne (16 godz.)

Zajęcia umożliwiają uczestnikom rozumienie głównych zasad i prawidłowości funkcjonowania biznesu w otoczeniu prawnych uwarunkowań prowadzenia działalności gospodarczej. Uczestnicy poznają zasady podejmowania i prowadzenia działalności gospodarczej oraz zawierania i wykonywania umów w obrocie gospodarczym. W wyniku aktywnego udziału w zajęciach, uczestnicy będą potrafili:

- krytycznie oceniać otoczenie prawno-biznesowe, w którym funkcjonuje firma
- dokonać analizy praw i obowiązków wynikających z umowy cywilnoprawnej

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 Wrocławiu, studentem zawierana jest w formie pisemnej.

- dokonać prawidłowego względem potrzeb i kosztów wyboru zabezpieczenia umowy
- wskazać zagrożenia kolizji działań organizacji z regulacjami obowiązującymi w poszczególnych gałęziach prawa
- zidentyfikować prawne ryzyka wewnętrzne
- przygotować opis i zgromadzić dokumentację zaistniałej sytuacji faktycznej lub prawnej w celu dokonania oceny ryzyka oraz uwarunkowań prawnych
- podjąć profesjonalny dialog z wewnętrznym działem prawnym oraz zewnętrzną kancelarią.

Otoczenie ekonomiczne (16 godz.)

Skuteczne prowadzenie firmy jest uzależnione od prawidłowego zrozumienia czynników mikro- i makroekonomicznych. Zajęcia mają na celu kształtowanie u uczestników orientacji w zakresie podstawowych współczesnych ekonomicznych problemów globalnych i ich korelacji z prowadzeniem działalności gospodarczej, a także umiejętności formułowania samodzielnych opinii na ten temat. Po jego zakończeniu uczestnicy będą potrafili:

- przeprowadzać analizy biznesowe z perspektywy mikroekonomicznej i makroekonomicznej,
- zrozumieć współczesne problemy ekonomiczne i ich wpływ na prowadzenie działalności gospodarczej,
- analizować i szacować popyt rynku na towary i usługi.

Polska na rynku globalnym - aspekty biznesowe (16 godz.)

Istotą prowadzonego przedmiotu jest pokazanie skomplikowanego otoczenia międzynarodowego polskiego biznesu z uwzględnieniem aspektów „twardych", takich jak np. relacje handlowe i inwestycyjne pomiędzy gospodarką Polski, branżami, pojedynczymi firmami, oraz „miękkich", koncentrujących się na uwarunkowaniach kultury biznesu międzynarodowego, niezwykle ważnych z punktu widzenia skutecznego funkcjonowania polskiej firmy w otoczeniu firm i klientów zagranicznych. Dzięki warsztatom z doświadczonym byłym polskim dyplomatą gospodarczym uczestnicy będą mieli szansę poznania licznych przykładów z prawdziwej praktyki biznesu międzynarodowego oraz możliwość analizy własnych, firmowych doświadczeń biznesowych. Po ukończeniu modułu uczestnicy:

- będą identyfikować kompleks zewnętrznych uwarunkowań biznesowych dla swojej firmy/instytucji
- dowiedzą się, jak skutecznie i asertywnie nawiązywać kontakty biznesowe z partnerami zagranicznymi
- dowiedzą się, gdzie szukać pomocy państwa przy pojawieniu się ewentualnych kłopotów
- poznają wartościowe źródła informacyjne przydatne do przygotowania ekspansji zagranicznej swojej firmy.

HUMAN RESOURCES (32h)

Wspieranie biznesu poprzez spójne procesy w obszarze HR — od onboardingu do offboardingu (16 godz.)

Spójność procesów związanych z kierowaniem ludźmi stanowi istotny element sprawnego funkcjonowania organizacji. Procesy HR – obejmujące zarówno wdrażanie pracowników, ich rozwój, jak i zakończenie współpracy – wpływają na efektywność operacyjną, jakość komunikacji oraz stabilność

zespołów. Z perspektywy menedżerskiej zrozumienie logiki i znaczenia tych procesów pozwala lepiej współpracować z działem HR oraz świadomie uwzględniać aspekty personalne w decyzjach biznesowych. Po zakończeniu modułu uczestnicy będą mogli:

- rozumieć znaczenie kluczowych procesów HR w funkcjonowaniu organizacji,
- identyfikować podstawowe elementy cyklu życia pracownika w firmie,
- dostrzegać potencjalne konsekwencje biznesowe niespójnych lub niejasnych procesów personalnych,
- lepiej interpretować działania i narzędzia stosowane w obszarze HR,
- prowadzić bardziej świadomy dialog z działem HR i innymi interesariuszami,
- uwzględniać perspektywę procesów HR w analizie sytuacji organizacyjnych,
- rozumieć powiązania pomiędzy procesami personalnymi a efektywnością operacyjną,
- korzystać z dobrych praktyk omawianych w trakcie zajęć w różnych kontekstach organizacyjnych.

Budowanie zespołu pracowniczego i przywództwo (16 godz).
Budowanie silnego i zgranego zespołu oraz rozwijanie efektywnego przywództwa są kluczowymi elementami w osiąganiu sukcesu organizacji. W ramach tego modułu uczestnicy będą zgłębiać różnorodne aspekty budowania zespołu, rozpoznawania i rozwiązywania konfliktów oraz rozwijania umiejętności przywódczych. Poprzez zrozumienie etapów rozwoju zespołu, analizę różnorodności, maksymalizację potencjału kapitału ludzkiego oraz poznanie różnych stylów przywództwa, uczestnicy będą wyposażeni w narzędzia niezbędne do skutecznego zarządzania ludźmi. Po ukończeniu kursu będą potrafili:

- rozumieć etapy budowania i rozwoju zespołu oraz zależności zachowań lidera zespołu na poszczególnych jego etapach,
- rozpoznać dysfunkcję i negatywne zjawiska w zespole oraz przeciwdziałać im,
- rozumieć i wiedzieć, jak wykorzystać oraz rozpoznać różnorodność w budowaniu zespołu,
- maksymalizować i rozumieć potencjał kapitału ludzkiego w zespole,
- poznać i zrozumieć rolę współczesnego lidera i znaczenie przewodzenia jako "koła napędowego" całej organizacji i jej biznesu,
- rozpoznać w sobie i dokonać autoanalizy współczesnego lidera,
- rozpoznawać różne style kierowania ludźmi, oraz będą wiedzieć jak wykorzystać je efektywnie w rozwoju zespołu,
- poznać wyzwania przywództwa w kontekście świata BANI.

MARKETING I SPRZEDAŻ (48h)

Rozumienie i kontrola myślenia twórczego w marketingu (16 godz.)

Innowacyjne podejście do problemu kreatywności.
Czym naprawdę jest kreatywność? Jak ją oswoić i aktywować?
Jakie są jej rzeczywiste zastosowania w praktyce? Jaki jest związek między kreatywnością a zyskiem? Kreatywnością a pozycją zawodową? Jak zarządzać kreatywnością w procesie marketingowym?

Jakie problemy może powodować jej nadmiar lub jej brak? Jak uczynić z niej precyzyjne narzędzie, a nie obiekt zachwytów?

- dlaczego i jak należy kontrolować kreatywność w marketingu,
- kreatywne rozwiązanie jako obiektywna miara tego, ile to za dużo,
- metoda oceny pomysłów,
- umiejętność bycia kreatywnym na żądanie,
- zrozumienie procesu i jego przebiegu.

Zarządzanie marketingiem - strategie i trendy (16 godz.)

Strategia marketingowa wyznacza cele, pozwala określić pozycję na rynku, jest kompasem dla rozwoju przedsiębiorstwa. Firmy orientując się klientocentrycznie skutecznie budują przewagę na rynkach. Mamy na to dowody - raport McKinsey wykazał w 2019 roku, że przedsiębiorstwa inwestujące w działalność marketingową przynoszą nawet 25% większe zwroty dla akcjonariuszy. Światowe badania pokazują także, że 81% szefów firm postrzega marketing jako kluczowy czynnik wzrostu rozwoju organizacji. Jednocześnie 70% z nich nie wierzy, że zajmuje on w firmie właściwe miejsce i odgrywa w niej odpowiednią rolę.
Podczas zajęć poruszone zostaną następujące zagadnienia, które pozwolą zrozumieć strategiczną rolę marketingu:

- klientocentryzm jako orientacja rynkowa XXI wieku,
- cele marketingu strategicznego - od wzrostu wartości firmy po employer branding,
- marketing wartości - tworzenie propozycji wartości źródłem przewagi rynkowej,
- budowanie ścieżki klienta w oparciu o lejek marketingowy (zasada AIDA),
- budowanie skutecznych systemów informacji marketingowej wspierających podejmowanie kluczowych decyzji,
- wskaźniki marketingowe - jak monitorować skuteczność działań marketingowych w oparciu o dane
- przegląd najważniejszych współczesnych trendów marketingowych: digital marketing, content marketing, AI sztuczna inteligencja w marketingu.

Po zakończeniu modułu uczestnicy nabędą:

- rozwinięte zrozumienie roli marketingu strategicznego,
- umiejętność stosowania klientocentrycznego podejścia,
- kompetencje w zakresie tworzenia strategii marketingowej,
- zdolność do monitorowania skuteczności działań marketingowych,
- wiedzę na temat współczesnych tredów marketingowych,
- praktyczne doświadczenie poprzez studia przypadków i ćwiczenia.

Zarządzanie sprzedażą - kluczowe aspekty (16 godz.)

Szkolenie jest skierowane do menedżerów, którzy chcą budować skuteczny, powtarzalny i etyczny

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 Wrocławiu, studentem zawierana jest w formie pisemnej.

proces sprzedaży oparty na wartości, a nie presji cenowej. Uczestnicy poznają kluczowe elementy nowoczesnej sprzedaży doradczej oraz dowiedzą się, jak wspierać handlowców w prowadzeniu rozmów z klientami – od diagnozy potrzeb, przez prezentowanie wartości, aż po skuteczne domykanie sprzedaży. Program pokazuje, jak eliminować najczęstsze błędy sprzedażowe w zespołach, pracować z obiekcjami oraz rozwijać kompetencje handlowe w sposób, który realnie przekłada się na wyniki i jakość relacji z klientami.

ZARZĄDZANIE (80h)

Zarządzanie projektami (32 godz.)

Zarządzanie projektami stało się dominującą metodą tworzenia i wdrażania innowacji. Dzisiaj możemy wyróżnić klasyczne zarządzanie kaskadowe, modne ostatnio zwinne, optymalizacyjne, które umieściło się w swojej niszy i eksploracyjne (discovery), które staje się dopiero trendem.
Zajęcia przybliżą, wskażą różnicę oraz silne i słabe strony. Porozmawiamy o tym, w jakich sytuacjach i w jaki sposób je stosować, aby przyczynić się do sukcesu organizacji. Zajmiemy się również tym, w jaki sposób projekty poprawiają strategiczną kondycję organizacji. Po ukończeniu modułu uczestnicy będą potrafili:

- dobrać właściwe podejście zarządzania projektami do sytuacji i problemu,
- na poziomie portfela inicjować i nadzorować projekty,
- wspierać kierowników i zespoły projektowe.

Zarządzanie zmianą (16 godz.)

Zmiana to stała część życia każdej organizacji. Często postrzegana jednak - zarówno przez pracowników, jak i liderów - jako niebezpieczeństwo lub wręcz zagrożenie. Nie musi jednak tak być. Warto zmianę zaplanować, przygotować się do niej i nabyć umiejętności, które pozwolą sprawnie ją przeprowadzić, tak by stała się szansą na lepsze funkcjonowanie całej organizacji w zmieniającym się coraz szybciej otoczeniu. Zajęcia w obszarze zarządzania zmianą pozwolą lepiej zrozumieć reguły rządzące wprowadzaniem zmian w organizacji oraz wyeliminować potencjalne zagrożenia związanej z jej wdrażaniem. Udział w zajęciach będzie dla uczestników okazją do:

- poznania i zrozumienia procesu zmiany
- określenia postaw pracowników w procesie zmiany i przeprowadzenia ich przez niego,
- nauki tworzenia efektywnych komunikatów w procesie wprowadzania zmian w organizacji,
- zrozumienia przyczyn oporu wobec zmiany i poznania sposobów na jego przełamywanie,
- znalezienia sposobów motywacji pracowników do wprowadzania zmian,
- poznanie swoich zasobów w zmianie i osobistego jej postrzegania.

ESG - zrównoważony rozwój w biznesie (16h)

Moduł zrównoważony rozwój i ESG na studiach MBA koncentruje się na kształtowaniu świadomości i umiejętności związanych z integrowaniem aspektów ekologicznych, społecznych i zarządczych w strategie biznesowe. Uczestnicy będą zgłębiać idee zrównoważonego rozwoju oraz zagadnienia związane z ESG, aby zrozumieć ich znaczenie dla biznesu i społeczeństwa. Po ukończeniu modułu uczestnicy będą:

- rozumieć znaczenie zrównoważonego rozwoju oraz kluczowe kwestie związane z ESG (Environmental, Social, Governance),
- rozpoznawać obszary wpływu działań biznesowych na środowisko naturalne, społeczeństwo i struktury zarządcze i odwrotnie,
- rozumieć strategie zrównoważonego rozwoju dla organizacji i integrować aspekty ESG w procesy decyzyjne organizacji,
- rozumieć efektywnie komunikowanie się z interesariuszami w zakresie zrównoważonego rozwoju i działań zgodnych z zasadami ESG.

Zarządzanie wiedzą w organizacji (16h)

Zajęcia z zakresu zarządzania wiedzą w organizacji mają na celu rozwój praktycznych kompetencji menedżerskich związanych z wykorzystaniem koncepcji i narzędzi Knowledge Management w nowoczesnych organizacjach. Program koncentruje się na efektywnym pozyskiwaniu, transferze oraz trwałym utrwalaniu wiedzy jako kluczowego zasobu strategicznego. Uczestnicy nabywają umiejętność oceny dojrzałości organizacji w obszarze KM, projektowania spójnej strategii zarządzania wiedzą oraz wdrażania i doskonalenia rozwiązań w oparciu o rzeczywiste studia przypadków. Interaktywna, warsztatowa formuła zajęć sprzyja pogłębionej analizie problemów biznesowych, wymianie doświadczeń kadry menedżerskiej oraz budowaniu relacji networkingowych, a złożone zagadnienia prezentowane są w klarowny i decyzyjny sposób, odpowiadający potrzebom liderów.

FINANSE (48h)

Źródła finansowania (16 godz.)

Celem bloku jest omówienie technik i sposobów pozyskiwania kapitału na działalność gospodarczą. W ramach poruszanych zagadnień szczególną rolę odgrywa przekazanie wiedzy i kształtowanie umiejętności związanych z mechanizmami ekonomicznymi i organizacyjnymi pozyskiwania źródeł finansowania z uwzględnieniem aktualnych uwarunkowań prawnych. Efektem modułu jest podniesienie kompetencji w zakresie:

- specyfiki źródeł finansowania działalności gospodarczej,
- analizy i oceny kosztów pozyskiwania kapitału,
- doboru odpowiednich źródeł do realizacji projektów biznesowych.

Analiza wiarygodności finansowej (8 godz.)

Moduł poświęcony jest przekazaniu wiedzy dotyczącej narzędzi umożliwiających ocenę sytuacji finansowej przedsiębiorstwa. W ramach zajęć szczególnie istotną kwestią jest rozwój umiejętności wykorzystania poznanych narzędzi poprzez studia przypadków i analizę rzeczywistych przedsięwzięć biznesowych. W związku z tym celem zajęć jest przede wszystkim uzyskanie następujących efektów:

- pozyskania informacji finansowych z otoczenia biznesowego,
- wykorzystania narzędzi do oceny wiarygodności finansowej przedsiębiorstwa,
- opanowania praktycznego sposobu czytania informacji finansowych,
- nabycia umiejętności podejmowania decyzji przekładających się na wyniki finansowe.

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 Wrocławiu, studentem zawierana jest w formie pisemnej.

Ocena efektywności inwestycji (8 godz.)

Decyzje finansowe w zakresie inwestycji podejmowane w organizacjach biznesowych przez liderów na kierowniczych stanowiskach w istotny sposób przekładają się na działanie całego przedsiębiorstwa. Celem modułu jest zatem przekazanie wiedzy i kształtowanie umiejętności przydatnych w analizie i ocenie planowanych oraz realizowanych projektów inwestycyjnych,. Po zakończeniu modułu uczestnicy będą potrafili:

- oceniać stopę zwrotu i analizować ryzyko związane z rozwojem przedsiębiorstwa i podejmowaniem decyzji inwestycyjnych,
- określić wpływ podejmowanych decyzji na wartość firmy.

Rachunkowość zarządcza (16 godz.)

Kurs rozwija umiejętności rachunkowości zarządczej i analizy finansowej poprzez komputerową symulację rynku, w której zespoły uczestników prowadzą konkurujące ze sobą przedsiębiorstwa. Decyzje strategiczne i operacyjne (produkt, cena, marketing, sprzedaż, produkcja, inwestycje i finansowanie) są podejmowane w kolejnych etapach symulacji, a ich skutki są obserwowane w rachunku zysków i strat, rachunku przepływów pieniężnych oraz bilansie w ujęciu wielookresowym.
Model symulacji uwzględnia reakcje konkurencji i element ryzyka rynkowego, dzięki czemu uczestnicy uczą się zarządzania wynikiem, płynnością i majątkiem w warunkach niepewności oraz presji konkurencyjnej.

Po zakończeniu kursu uczestnik potrafi:

- interpretować podstawowe raporty zarządcze i sprawozdania finansowe (RZiS, Cash Flow, Bilans) oraz powiązania między nimi
- budować budżety sprzedaży i produkcji oraz oceniać ich konsekwencje dla rentowności, płynności i kapitału obrotowego
- stosować narzędzia rachunkowości zarządczej: marża pokrycia, analiza progu rentowności, analiza odchyleń, analiza rentowności produktów i kanałów
- projektować decyzje cenowe i inwestycyjne (CAPEX/OPEX) w perspektywie wartości i ograniczeń płynności
- wykorzystywać pulpity menedżerskie (dasboardy) i KPI do podejmowania decyzji oraz komunikacji wyników w zespole

STRATEGIA (32h)

Zarządzanie strategiczne (16 godz.)

Podczas dwudniowego spotkania, uczestnicy dokonują przeglądu wiodących rozwiązań oraz trendów rynkowych w zakresie strategii przedsiębiorstw. Dodatkowo, zostaną omówione wymogi stawiane przed nowoczesnym menadżerem. Zarówno w zakresie tworzenia odważnych i adekwatnych do możliwości strategii rozwoju jak i ich wdrożenia. Jednak najważniejsza jest wspólna wymiana doświadczeń i inspiracji. Dzięki temu można wypracować zastosowanie poznanych sposobów i metod we własnych organizacjach, wpasowując je do przyszłych strategii. Zajęcia mają charakter interaktywny, z elementami wykładu.

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 Wrocławiu, studentem zawierana jest w formie pisemnej.

Symulacja biznesowa Marketplace (16 godz.)

W ramach modułu zarządzanie strategiczne uczestnicy biorą udział w symulacji biznesowej **Marketplace**, w której ćwiczą podejmowanie decyzji strategicznych i taktycznych podobnych do tych, jakie muszą zostać podjęte przez zarząd każdej nowo utworzonej firmy. Największym wyzwaniem w symulacji – tak jak i w świecie rzeczywistym – jest konieczność ciągłego dokonywania wielu decyzji strategicznych i taktycznych równocześnie. Nie można odkładać decyzji o kampanii reklamowej czy rozwoju rynku w czasie podejmowania decyzji o wysokości ceny produktu. Uczestnik staje przed problemem współzależności różnych wariantów decyzyjnych związanych z daną tematyką, ale również zależności pomiędzy różnymi obszarami decyzyjnymi. Procesowi decyzyjnemu zawsze towarzyszy niepewność. Uczestnicy przekonają się jednak, że można zredukować tę niepewność, opierając swoje decyzje na wynikach decyzji z przeszłości. Mogą potem dokonywać korekt, tak więc można sobie radzić nawet z wątpliwymi decyzjami (sądy dotyczące przeszłości są o wiele trafniejsze niż przewidywania). Materiały szkoleniowe dostępne w trakcie zajęć będą zawierały poglądowe omówienie decyzji, które uczestnik musi podjąć. Pomogą one zapoznać się z każdym etapem procesu decyzyjnego.

MODUŁY DO WYBORU (32 godz.)

Decyzję podejmują uczestnicy danej edycji. W programie studiów znajdą się te dwa moduły, które zostaną wybrane większością głosów w grupie. Do wyboru są następujące zajęcia:

1. **Efektywność osobista lidera**
2. **Design Thinking**
3. **Empowerment dla innowacyjności**
4. **Data Storytelling**

Warunki przyjęcia

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

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

Dowiedz się więcej

Możliwości dofinansowania

- Oferujemy specjalne, większe zniżki dla naszych absolwentów.
- Pracodawca może dofinansować studia, otrzymując dodatkową zniżkę w ramach Programu Firma.
- Warto sprawdzić możliwości dofinansowania z KFS.

Dowiedz się więcej

Program - dodatkowe informacje

Program studiów Master of Business Administration to **376 godzin zajęć obowiązkowych + 64 godziny dodatkowych zajęć fakultatywnych,** w ramach szkoleń biznesowych.

Po ukończeniu programu Master of Business Administration uczestnicy otrzymają:

- Świadectwo ukończenia studiów podyplomowych Master of Business Administration w języku

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 Wrocławiu, studentem zawierana jest w formie pisemnej.

polskim i angielskim

- Dyplom ukończenia studiów Master of Business Administration z podpisem Rektora UWSB Merito we Wrocławiu oraz przedstawiciela władz Franklin University.

Ceny

Dla Kandydatów

1 rok		2 rok	
1 rata	**20250 zł** (1 x 20250 zł)	1 rata	**20250 zł** (1 x 20250 zł)
2 raty	**10500 zł** (2 x 10500 zł)	2 raty	**10500 zł** (2 x 10500 zł)
10 rat	**2150 zł** (10 x 2150 zł)	10 rat	**2150 zł** (10 x 2150 zł)

Cena jednorazowa: **39500 zł**

Dla naszych absolwentów

1 rok		2 rok	
1 rata	**20250 zł** (1 x 20250 zł)	1 rata	**20250 zł** (1 x 20250 zł)
2 raty	**10500 zł** (2 x 10500 zł)	2 raty	**10500 zł** (2 x 10500 zł)
10 rat	**2150 zł** (10 x 2150 zł)	10 rat	**2150 zł** (10 x 2150 zł)

Cena jednorazowa: **39500 zł**

Opłaty za studia MBA:
• opłata za postępowanie kwalifikacyjne – 200 zł,
• opłata wpisowa:
– dla programu EMBA – Business Trends – 1000 zł,
– dla pozostałych programów – 500 zł,
• czesne płatne w PLN.

Wpisowe należy wpłacić w ciągu 14 dni od uzyskania informacji o zakwalifikowaniu się na studia.

Uczelnia gwarantuje, że wysokość czesnego nie ulegnie zmianie podczas trwania programu.

Wykładowcy

dr Tomasz Kopyściański

- Zastępca Kanclerza ds. Finansowo-Kadrowych Uniwersytetu WSB Merito we Wrocławiu.
- Specjalista analizy finansowej przedsiębiorstw; współautor opracowań z audytu, biznesplanów, strategii i pozyskiwania finansowania.
- Autor projektów z instytucjami finansowymi, firmami i sektorem publicznym; prowadzi audyty i tworzy strategie rozwoju.

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 Wrocławiu, studentem zawierana jest w formie pisemnej.

- Przewodniczący Rady Nadzorczej Logintrade SA. Biegły sądowy przy Sądzie Okręgowym we Wrocławiu; współpracownik kancelarii BSKK.

dr Katarzyna Kulig-Moskwa

- Specjalizuje się w zarządzaniu kapitałem ludzkim, zrównoważonym rozwoju, DEI (różnorodność, równość, włączenie), wellbeingu oraz społecznej odpowiedzialności biznesu (CSR).
- Doktor nauk ekonomicznych w dziedzinie zarządzania. Pełnomocniczka rektora ds. zrównoważonego rozwoju na Uniwersytecie WSB Merito we Wrocławiu. Kierowniczka zespołu dydaktycznego ZDZL.
- Autorka książek: "Wellbeing w organizacji", "Dylematy HRowców. Redaktorka publikacji naukowych z zakresu HR, Zrównoważonego rozwoju, CSR, DEI i wellbeingu.
- Ponad 20 lat doświadczenia jako wykładowczyni i promotorka na studiach licencjackich, magisterskich, podyplomowych i MBA. Trenerka biznesu specjalizująca się w szkoleniach dla kadry kierowniczej i HR.

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.

Wojciech Mendyka

- Meaning Maker i międzynarodowy trener. Pomaga globalnym organizacjom wykorzystywać wiedzę o mózgu, by wyróżniać się komunikacją, wpływać na decyzje i skuteczniej realizować cele.
- Prowadził szkolenia w 25+ krajach. Uczy autentycznej i skutecznej komunikacji metodą Meaning Making, czyli nadawania sensu.
- Certyfikowany trener organizacji szkoleniowych: Corporate Visions, Red Bear, BTS i Speakfirst.
- Pracował m.in. z Mastercard, Amazon, ING, NN, ExxonMobil, BT, Veolią, BD, Electrolux, Philips, UPS, Continental, Salesforce, Pfizer i innymi.

Paweł Muzyczyszyn

- Praktyk z wieloletnim doświadczeniem menedżerskim w finansach i IT. Partner zarządzający w GROW. Certyfikowany trener i facylitator, coach ICF.
- Zajmuje się negocjacjami w sektorze komercyjnym i publicznym. Pracuje w nurtach Analizy Transakcyjnej, NVC i TSR oraz metodologii Facet5®.
- Współpracuje z prasą: „Personel i Zarządzanie”, „Gazeta Finansowa”, „Nowa Sprzedaż”, „Szef

Sprzedaży”, „As Sprzedaży”, „Marketer Plus”.

- Autor bestsellera Onepress 2022–2023 „Sprzedażowe Nawyki” oraz podcastu „Cel_na sprzedaż”.

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 MMAtadores Katowice.

dr Krzysztof Kuźniak

- Doktor nauk ekonomicznych w zakresie zarządzania. Jest pracownikiem w stopniu adiunkta na Uniwersytecie WSB Merito we Wrocławiu.
- Absolwent studiów MBA na Uniwersytecie Ekonomicznym we Wrocławiu oraz studiów managerskich dla wyższej kadry zarządzającej koncernu SANOMA na Uniwersytecie Aalto w Helsinkach (Program JUMP).
- Posiada wieloletnie doświadczenia managerskie w takich przedsiębiorstwach jak VULCAN sp. z o.o. (koncern SANOMA), ADe Line SA (marki Almi Decor oraz FLO), TETA SA (obecnie UNIT4).
- Jest współwłaścicielem spółek z branży IT. Brał udział w wielu projektach biznesowych oraz badawczych. Autor publikacji naukowych z zakresu zarządzania i marketingu.

Piotr Alchimowicz

- Niemal 30 lat zamieszany w reklamę i marketing. Jest doświadczonym jurorem festiwalowym i odbiorcą nagród z Cannes, Złotych Orłów, KTR-ów, Kreatury.
- Był dyrektorem działu kreacji w McCann-Erickson, OgilvyOne Worldwide Poland, Gruppa66Ogilvy, Ogilvy Interactive, TIPPINGPOINT/TBWA, a mimo to wciąż z dziecinną radością szuka nowych dróg.
- Współtworzył wizerunki i działania wielu największych i najbardziej interesujących marek zapisując na swoim koncie prawie cały alfabet.
- Wielokrotnie nagradzany min. w Cannes, w Warszawie, Nowym Yorku itd.
  W 2020 roku laureat jedynej takiej nagrody w historii polskiej reklamy: „**Za przywrócenie uśmiechu reklamie polskiej**” za Haribo.

Tomasz Nikiel

- Trener biznesu z wieloletnim doświadczeniem menedżerskim w marketingu, promocji i kreowaniu wizerunku. Przez 6 lat dyrektor ds. promocji i PR w Hotel & SPA Kocierz; wcześniej agencje, PR i samorząd.
- Jest przede wszystkim praktykiem; w pracy trenerskiej wykorzystuje doświadczenie zdobyte w

życiu zawodowym.

- Specjalizuje się w szkoleniach z zarządzania, organizacji pracy, obsługi klienta, komunikacji i rozwoju osobistego.
- Obszary szkoleniowe w których się specjalizuje to umiejętności zarządzania, organizacji pracy, obsługi klienta oraz komunikacja i rozwój osobisty.

Harmonogram zjazdów 2026/2027

- 17.10.2026 - 17.10.2026
- 24.10.2026 - 25.10.2026
- 14.11.2026 - 15.11.2026
- 05.12.2026 - 06.12.2026
- 09.01.2027 - 10.01.2027
- 06.02.2027 - 07.02.2027
- 20.02.2027 - 21.02.2027
- 13.03.2027 - 14.03.2027
- 10.04.2027 - 11.04.2027
- 08.05.2027 - 09.05.2027
- 22.05.2027 - 23.05.2027
- 12.06.2027 - 13.06.2027

Partner programu

- Merytorycznym partnerem programu MBA Uniwersytetu WSB Merito we Wrocławiu jest amerykańska uczelnia, Franklin University.
- Wysoka jakość kształcenia Franklin University została potwierdzona akredytacjami: The Higher Learning Commission (HLC) oraz niezwykle pożądaną wśród programów MBA, akredytacją International Assembly for Collegiate Business Education (IACBE).

Wypowiedzi osób

Konrad Stankiewicz, IT Project Manager z 10-letnim doświadczeniem w branży finansowej, opowiada, jak studia MBA pomagają mu rozwijać kluczowe kompetencje. Umiejętności komunikacji, analizy finansowej i prawa to fundament strategicznych decyzji w biznesie. Sprawdź, jak studia MBA mogą wesprzeć Twój rozwój zawodowy!

Konrad Stankiewicz uczestnik studiów MBA Wrocław

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 Wrocławiu, studentem zawierana jest w formie pisemnej.