UNIWERSYTET WSB MERITO WROCŁAW
wcześniej Wyższa Szkoła Bankowa

Executive MBA Project Management

PROGRAM MBA

Sposób realizacji: Tradycyjne

Cechy: Od października • Polski

Miasto: Wrocław

Czas trwania: 3 semestry

To kierunek dla osób, które:

- zajmują stanowiska menedżerskie, prowadzą projekty i chcą rozwijać swoje kompetencje w obszarze zarządzania projektami,
- koordynują realizację wielu projektów w organizacji i chcą doskonalić umiejętności współpracy z osobami zarządzającymi projektami,
- posiadają doświadczenie menedżerskie i planują wdrożenie zarządzania projektowego w swojej firmie.

Czego się nauczysz?

- **Praktycznych umiejętności przywódczych**, które pozwolą podejmować trafne decyzje biznesowe i skutecznie zarządzać w dynamicznym środowisku.
- Uczestnicy studiów zdobędą wiedzę i **umiejętności niezbędne do skutecznego planowania, realizacji oraz nadzorowania projektów** w dynamicznym środowisku biznesowym.
- **Zarządzania projektami** od etapu koncepcji aż po ich zakończenie, z uwzględnieniem aspektów strategicznych, finansowych, organizacyjnych i ludzkich.
- **Nowoczesnych metodyk** zarządzania projektami, planowania harmonogramowania, budżetowania oraz minimalizowania ryzyka projektowego.
- Każdy uczestnik rozwinie również **kompetencje w zakresie zarządzania zespołem projektowym.**

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

3	360
Liczba semestrów	Liczba godzin zajęć

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

Zjazd otwierający program Executive MBA PM 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,

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.

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 EMBA.

KOMUNIKACJA (48 godz.)

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,
- wyróżnić swój temat i spotkanie z tłumu innych,

- 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 (32 godz.)

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,
- 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 kształtują u uczestników orientację 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,
- analizować współczesne problemy ekonomiczne i ich wpływ na prowadzenie działalności gospodarczej,
- analizować i szacować popyt rynku na towary i usługi.

ZARZĄDZANIE (64h)

FINANSE PRZEDSIĘBIORSTW (32 godz.)
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 podnoszenie 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.)

W czasie zajęć uczestnicy zdobywają wiedzę z zakresu narzędzi umożliwiających ocenę sytuacji finansowej przedsiębiorstwa. Szczególnie istotną kwestią jest rozwój umiejętności wykorzystania poznanych narzędzi poprzez studia przypadków i analizę rzeczywistych przedsięwzięć biznesowych. Po zakończeniu uczestnicy będą potrafili:

- pozyskiwać informacje finansowe z otoczenia biznesowego,
- wykorzystywać narzędzia do oceny wiarygodności finansowej przedsiębiorstwa,
- czytać informacje finansowe,
- podejmować decyzje przekładające się na wyniki finansowe.

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. W

trakcie zajęć uczestnicy zdobywają doświadczenie przydatne w analizie i ocenie planowanych jak i 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.

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.

HUMAN RESOURCES (16 godz.)

Kapitał ludzki to dziś fundament przewagi. W naszym module HR odkryjesz, jak nowoczesne strategie personalne są dziś niezbędnym elementem skutecznego zarządzania. Pokażemy, dlaczego to właśnie HR wspiera dziś liderów w budowaniu odpornych, elastycznych organizacji, gotowych na zmienność rynku. Omówimy, jak świadome zarządzanie talentami staje się dźwignią innowacji, a kultura organizacyjna – kluczem do zaangażowania zespołów. W obliczu dynamicznych zmian, takich jak nowe modele pracy, zarządzanie różnorodnością, automatyzacja czy wyzwania związane z pozyskiwaniem talentów, nasz program uzbroi Cię w wiedzę, dlaczego HR to już nie tylko wsparcie operacyjne, lecz strategiczny partner zarządu. To propozycja dla tych, którzy chcą przewodzić organizacjom, które nie tylko nadążają, ale wyznaczają kierunki przyszłości.
W wyniku aktywnego udziału w zajęciach uczestnicy będą potrafili:

- Zidentyfikować kluczowe trendy w HR, które kształtują przyszłość zarządzania organizacjami.
- Wykorzystać narzędzia i strategie HR do budowania kultury innowacji i zaangażowania.
- Ocenić, jak strategie HR wpływają na odporność organizacji na zmiany.
- Projektować działania HR wspierające strategiczne decyzje biznesowe.
- Rozpoznać kluczowe wyzwania stojące przed obszarem HR i przygotować się na przyszłe kierunki jego rozwoju.

STRATEGIA (32 godz.)

Zarządzanie strategiczne (16 godz.)

Podczas dwudniowego spotkania, uczestnicy dokonują przeglądu wiodących rozwiązań i trendów rynkowych w zakresie strategii przedsiębiorstw. Dodatkowo zostają 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.

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 opcji 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 o wyniki 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 dotyczące przyszłości).
Materiały szkoleniowe dostępne w trakcie zajęć zawierają poglądowe omówienie decyzji, które uczestnik musi podjąć. Pomogą one zapoznać się z każdym etapem procesu decyzyjnego.

MODUŁY DO WYBORU (32 godz.)

Uczestnicy mogą wybrać dwa tematy z poniższych. W programie studiów znajdą się te moduły, które zostaną wybrane większością głosów w grupie:

- Efektywność osobista lidera,
- Design Thinking,
- Empowerment dla innowacyjności,
- Data Storytelling.

MODUŁY PROJECT MANAGEMENT

MODUŁ 1
Diagnostyka organizacyjna w projekcie – narzędzia myślowe (thinking tools) (16 godz.)
Zagadnienia:

- Co to są „narzędzia myślowe”? Ile ich jest? W jakim celu zostały stworzone? Kiedy je wykorzystywać?
- Dlaczego większość „dobrych pomysłów” na projekty związane z usprawnieniem działania firmy ma charakter „leczenia objawowego”?

- Dlaczego bardzo często naprawdę świetny pomysł jest odrzucany przez decydentów?
- Czy ludzie zawsze boją się zmian? Co to oznacza, że ludzie boją się zmian? Jakie pytania należy sobie zadać, planując jakąkolwiek zmianę? Jakie są poziomy oporu przed zmianą? W jaki sposób sobie z nimi radzić?
- W jaki sposób ustalić, że decydenci odpowiedzialni za wdrożenie jakiejś koncepcji są już gotowi do dyskusji na jej temat? Jak nie „spalić" dobrego pomysłu?
- Jak opracować diagram stanu obecnego (CRT – Current Reality Tree)?
- Jak wykorzystać diagram stanu obecnego do zbudowania porozumienia co do rzeczywistych przyczyn obserwowanych zjawisk i uzgodnienia tzw. kierunkowego rozwiązania?
- Dlaczego praktycznie każdy problem i związaną z nim decyzję można przedstawić jako konflikt?
- Dlaczego na co dzień usiłujemy rozwiązywać konflikty metodą szukania kompromisu?
- Dlaczego dla każdego problemu/decyzji istnieje potencjalnie przełomowe rozwiązanie (breakthrough solution)?
- Jak przygotować diagram konfliktu (ang. Cloud Diagram) i jak go użyć do odnalezienia przełomowego rozwiązania?
- Jak odnaleźć kluczowy konflikt każdej firmy (tzw. Master Cloud)?
- Jak wykorzystać „narzędzia myślowe" do poprowadzenia w organizacji dyskusji o źródłach problemów, jakie na co dzień obserwowane są przez wszystkich pracowników w różnych obszarach?
- Jak zidentyfikować ograniczenia w organizacji?
- Co zrobić w sytuacji, gdy znajomość przyczyn źródłowych nie przybliża nas do rozwiązania?
- Czym różni się problem od „sytuacji problemowej"?
- Co oznacza innowacyjne spojrzenie na sytuację problemową? Jak tego dokonać?
- Co to jest „rozwiązanie eleganckie"?
- Na czym polega technika „zmiany jakościowej"?
- Na czym polega technika „bezpośredniego otoczenia"
- Jak zorganizować pracę nad rozwiązywaniem sytuacji problemowej w sposób systematyczny?
- Jak przełożyć wyniki zastosowania narzędzi myślowych na portfel projektów, którego wdrożenie skutecznie usunie wszystkie ograniczenia?

Po ukończeniu warsztatu uczestnicy będą potrafili:

- samodzielnie poprowadzić prace nad diagnozą sytuacji w firmie przy zastosowaniu narzędzi myślowych
- wybrać odpowiednie do danej sytuacji narzędzie myślowe
- wykorzystać narzędzia myślowe do przeprowadzenia procesu podejmowania decyzji o wprowadzeniu zmian w firmie
- wykorzystać narzędzia myślowe do identyfikacji ograniczeń w firmie oraz selekcji projektów, których wdrożenie skutecznie usunie te ograniczenia.

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.

MODUŁ 2

Skuteczne sposoby wdrażania procesu zarządzania projektami (8h)

Cele modułu:

- doskonalenie umiejętności samodzielnego wykonania analizy trudnych sytuacji w realizowanych projektach z wykorzystaniem Narzędzi Myślowych Thinking Tools
- wymiana wniosków i spostrzeżeń dotyczących prowadzenia projektów pomiędzy uczestnikami
- przygotowanie uczestników do skutecznego wdrażania metod, technik i narzędzi zarządzania projektami w organizacjach.

Korzyści z uczestnictwa w module:

Po ukończeniu modułu uczestnicy będą potrafili:

- identyfikować i prezentować przyczyny źródłowe niepożądanych sytuacji w realizowanych projektach
- formułować konkretne oraz wdrażalne wnioski
- dobrać sposób wdrażania wybranych metod, technik i narzędzi zarządzania projektami do sytuacji.

Zawartość merytoryczna modułu:

- opór ludzi przed zmianami - przyczyny i konsekwencje
- warsztat: podsumowanie wyników analizy przyczyn źródłowych trudnych sytuacji w projektach, wymiana wniosków i spostrzeżeń oraz pomysłów na rozwiązania kierunkowe
- sposoby na pokonywanie oporu przed wprowadzonymi ulepszeniami w sposobie prowadzenia projektów
- metody i narzędzia użyteczne w procesie wdrażania zmian w sposobie zarządzania projektami.

MODUŁ 3

Planowanie i harmonogramowanie projektów według klasycznego podejścia (16 godz.)

Cele modułu:

- przygotowanie uczestników do samodzielnego definiowania założeń planowanych projektów
- przygoptowanie uczestników do profesjonalnego przygotowania planów projektów, które będą użyteczne oraz w pełni wykorzystane w procesie zarządzania projektami

Korzyści z uczestnictwa w module:

Po ukończeniu modułu uczestnicy będą potrafili:

- zdefiniować cele oraz produkty projektu
- stworzyć kartę zgłoszenia projektu
- zidentyfikować zadania do wykonania w projekcie
- zbudować sieć projektu
- zdefiniować kamienie milowe w projekcie

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.

- stworzyć harmonogram projektu wg. ścieżki krytycznej, zrozumieć jego ograniczenia.

Zawartość merytoryczna modułu:

- uporządkowanie pojęć oraz ich definicji
- definiowanie celów projektu. Definicja celu głównego, celów szczegółowych, celów dodatkowych. Opis i parametryzacja celów. Piramida celów - poszukiwanie i eliminacja sprzeczności oraz asynchroniczności w procesie definiowania celów
- analiza produktów projektu - definicja wymiernych rezultatów realizacji projektu. Definiowanie kryterium odbioru produktów projektu. Weryfikacja poprawności przyjętych założeń z zastosowaniem matrycy cel/produkt
- tworzenie karty (rejestru) zgłoszenia projektu
- definiowanie zadań w projekcie z wykorzystaniem narzędzia WBS (ang. Work Breakdown Structure). Definicja poziomów i kryteriów poprawności WBS. Definicja właściwego poziomu szczegółowości opisu zadań w WBS
- definiowanie sieci projektu. Omówienie typów relacji pomiędzy zadaniami (zakończ-rozpocznij, zakończ- zakończ, rozpocznij-rozpocznij, rozpocznij-zakończ). Ocena zasadności stosowania wybranych relacji pomiędzy zadaniami. Uwarunkowania skutecznego wykorzystywania zadań zbiorczych w planowaniu projektu
- kalkulacja czasochłonności zadań w projekcie. Różnica pomiędzy czasochłonnością a pracochłonnością. Różnica pomiędzy czasochłonnością ambitną a bezpieczną. Uwarunkowania skutecznej wyceny czasochłonności w projekcie
- definiowanie etapów w projekcie. Rola etapowania w zarządzaniu projektami. Uwarunkowania skutecznego wykorzystywania etapów w zarządzaniu projektami i raportingu zarządczym
- definiowanie kamieni milowych w projekcie. Rola kamieni milowych w zarządzaniu projektem. Uwrunkowania skutecznego wykorzystywania kamieni milowych w projekcie. Wady i zalety zastosowania kamieni milowych w zarządzaniu projektami
- definiowanie zadań z ograniczeniem w projekcie. Rola zadań z ograniczeniem w projekcie. Typy ograniczeń w definiowaniu zadań w projekcie. Uwarunkowania skutecznego wykorzystywania zadań z ograniczeniem w projekcie. Uwarunkowania skutecznego przeplanowania projektu z uwzględnieniem wpływu zadań z ograniczeniem
- definiowanie ścieżki krytycznej w projekcie. Rola i znaczenie ścieżki krytycznej w zarządzaniu projektem. Metoda tworzenia kolejnych wersji planu w przypadku, gdy ścieżka krytyczna nie spełnia warunków terminu ostetecznego projektu

---

MODUŁ 4
Zwinne metody w prowadzeniu projektów: KANBAN I SCRUM (24 godz.)

Cele modułu:

- wyjaśnienie pojęć i kluczowe koncepcje
- ułatwienie rozpoczęcia wdrażania zwinnego podejścia (ang. Agile) w organizacji
- ułatwienie wykorzystania metody KANBAN w zarządzaniu projaktami i zadaniami
- ułatwienie wykorzystania metody SCRUM w projektach.

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.

Korzyści z uczestnictwa w module
Po ukończeniu modułu uczestnicy będą potrafili:

- rozpoznawać projekty, w których warto zastosować zwinne podejście (ang. Agile)
- zastosować zwinne podejście w swoich przedsięwzięciach
- zdecydować w którym projekcie wykorzystać metodę KANBAN, a w którym metodę SCRUM
- budować zwinny zespół i aktywnie w nim uczestniczyć w trakcie realizacji projektów
- definiować wymagania biznesowe w sposób ułatwiający ich zmianę w trakcie realizacji projektu

Zawartość merytoryczna modułu:

- Czym jest Agile i czym jest skupienie na dostarczaniu wartości?
- Agile to metoda, metodyka, a może coś innego?
- Początki zwinnego podejścia (ang. Agile)
- Fundamenty zwinnego podejścia
- Realizować projekty zwinnie czy klasycznie?
- Kluczowe koncepcje w metodzie KANBAN
- Czym są serwisy w metodzie KANBAN?
- Jakie są korzyści z zastosowania metody KANBAN?
- W jakich obszarach warto zastosować metodę KANBAN?
- Jak zwizualizować przepływy pracy na różnych poziomach organizacji?
- Czym jest i jak stosować ograniczenie ilości pracy w toku?
- Jak aktywnie zarządzać przepływem pracy oraz usuwać blokady?
- Czym jest osobisty KANBAN i jak stworzyć swój?
- Pułapki metody KANBAN
- Wskazówki wdrożeniowe
- Kluczowe koncepcje w metodzie SCRUM
- Jakie są korzyści z zastosowania metody SCRUM?
- W jakich obszarach warto zastosować metodę SCRUM?
- Budowa zespołu SCRUM-owego - role i odpowiedzialności
- Zarządzanie wymaganiami a zadaniami w metodzie SCRUM
- Definiowanie wymagań - czym są persony i cechy produktu?
- Wydarzenia w metodzie SCRUM
- Retrospekcja - co zrobić, by taka praktyka spełniała swoją rolę?
- Czym jest definicja gotowości?
- Czym jest definicja ukończenia?

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.

- Pułapki metody SCRUM
- Korzystanie z obu metod jednocześnie - czy i kiedy to ma sens?
- Różnice pomiędzy metodą SCRUM a metodą KANBAN
- Wskazówki wdrożeniowe.

MODUŁ 5
Zarządzanie ryzykiem w projektach (8 godz.)
Zagadnienia:

- Definicja ryzyka. Co jest, a co nie jest ryzykiem projektu. Założenia projektowe a ryzyka.
- Ryzyka pozytywne i negatywne.
- Proces analizy ryzyka. Kiedy należy wykonać analizę ryzyka i dlaczego.
- Rodzaje ryzyk: operacyjne/biznesowe, czyli przed czym powinniśmy zabezpieczyć projekt.
- Ryzyka systemowe i projektowe. Jak je odróżnić. Konsekwencje pomyłki.
- Macierz ryzyk – metoda na wybranie najbardziej istotnych zagrożeń dla projektu.
- Miary ryzyka: wpływ i prawdopodobieństwo.
- Metoda ilościowa i jakościowa pomiaru ryzyk – kiedy którą wybrać.
- Strategie zarządzania ryzykiem – kiedy którą zastosować.
- Rejestr ryzyk, czyli przekształcenie analizy w ciągły proces zarządzania ryzykiem w projekcie.

Uczestnicy przeprowadzą analizę ryzyka przykładowego projektu i zmodyfikują wcześniej przygotowany harmonogram o wyniki swojej pracy.
Po ukończeniu warsztatu uczestnicy będą potrafili:

- przeanalizować projekt pod kątem możliwych do wystąpienia ryzyk,
- wybrać ryzyka najbardziej istotne z punktu widzenia realizowanego celu projektu,
- wybrać właściwą strategię dla ryzyka,
- zaktualizować projekt o działania zabezpieczające i minimalizujące wpływ ryzyk na efekt projektu,
- przygotowywać i aktualizować rejestr ryzyk.

MODUŁ 6
Budowanie i zarządzanie zespołem projektowym (8 godz.)
Zagadnienia:

- Struktura zespołu projektowego
- zarządzanie jako skuteczna forma realizacji zadań powierzonych zespołowi projektowemu
- zakresy kompetencji osób pełniących określone funkcje w zespole, przygotowanie merytoryczne,

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.

preferowane umiejętności, wzorce charakterologiczne

- różnice między kierowaniem a przywództwem, cechy dobrych kierowników zespołów, kluczowe aktywności kierowników zespołów
- relacje przełożony-podwładny, sposoby komunikowania, motywowanie, klaryfikacja celów, współpraca i monitoring działania
- rola członków zespołu w realizacji wspólnego celu, świadomość znaczenia powierzonych zadań dla powodzenia całego przedsięwzięcia, budowanie umiejętności całościowego spojrzenia na projekt

- Budowanie i rozwój zespołu projektowego.

Po ukończeniu warsztatu uczestnicy będą potrafili:

- oceniać wartość kapitału ludzkiego w kontekście skuteczności realizacji projektu
- podnosić efektywność działań indywidualnych i zespołowych
- wykorzystywać założenia zarządzania przez cele z wykorzystaniem potencjału indywidualnego i zespołowego
- wykorzystywać wiedzę na temat faz budowania i rozwoju zespołów projektowych
- rozumieć zależności zachodzących podczas procesu grupowego w zespole
- wzmacniać efekt synergii jako podstawową wartość pracy zespołowej
- korzystać ze schematów postępowania i zasad komunikowania w sytuacji kryzysowej
- wybierać optymalny styl zarządzania zespołem projektowym w zależności od przyjętej metodyki zarządzania projektem
- wykorzystywać różnorodne techniki motywowania członków zespołów projektowych.

MODUŁ 7

Metoda łańcucha krytycznego (CCPM) w nadzorowaniu realizacji projektów (8 godz.)

W trakcie szkolenia zostaną zaprezentowane narzędzia informatyczne wspierające zarządzanie projektami metodą łańcucha krytycznego.

Zagadnienia:

- Ewolucja metod zarządzania projektami: Wykres Gantta, PERT, ścieżka krytyczna, łańcuch krytyczny. Podobieństwa i różnice.
- ToC a CCPM. 5 kroków POOGI w zarządzaniu projektami.
- Psychologiczne przyczyny opóźnień projektów: syndrom studenta, syndrom Parkinsona, kotwiczenie.
- Techniczne przyczyny opóźnień projektów: duża wielozadaniowość, punkty integracji, współdzielenie zasobów.
- Planowanie zadań ASAP i ALAP. Zalety i wady - którą metodę kiedy zastosować.
- Wykorzystanie statystyki do skrócenia planowanego czasu trwania zadania. Czas brutto a czas netto. Bufor zadania a bufor projektu.

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.

- Przygotowanie harmonogramu do zarządzania metodą łańcucha krytycznego.
- Bufor projektu. Metody wyliczenia długości buforów. Sposób wstawiania buforów do harmonogramu. Bufory zasilające.
- Bufor zasobów. Wyznaczenie zasobu ograniczającego. Przygotowanie harmonogramu zasobu.
- Harmonogram zewnętrzny podwykonawcy a łańcuch krytyczny.

Po ukończeniu warsztatu uczestnicy będą potrafili:

- zdecydować, który projekt powinien być zarządzany metodą łańcucha krytycznego (CCPM),
- przygotować, a następnie nadzorować projekt metodą CCPM,
- dostosować harmonogram projektu do specyfiki tej metody nadzoru,
- zarządzać niepewnością w projekcie,
- zarządzać głównymi przyczynami opóźnień projektów,
- skutecznie prowadzić spotkania statusowe,
- zadawać właściwe pytania na etapie nadzoru projektu,
- wybrać właściwe narzędzie do zarządzania projektami metodą łańcucha krytycznego.

MODUŁ 8
Zarządzanie portfelem projektów (8 godz.)
Zagadnienia:

- Rodzaje portfeli projektów.
- Różnice pomiędzy zarządzaniem projektem a zarządzaniem portfelem projektów - czy istnieją projekty całkowicie niezależne?
- Wybór parametru służącego do priorytetyzacji projektów.
- Efekt synergii wynikający z zarządzania portfelem projektów.
- Planowanie realizacji portfela projektów.
- Dostosowanie harmonogramu projektu do warunków środowiska wieloprojektowego.
- Wprowadzanie modyfikacji projektu bez zaburzania planu prac w pozostałych projektach.
- Nadzór nad realizacją projektów w środowisku wieloprojektowym.
- Narzędzia do zarządzania portfelem projektów.
- Biuro Projektów – na czym polega praca i czy zawsze jest potrzebne?
- Tworzenie efektywnego Biura Projektów.

Po ukończeniu warsztatu uczestnicy będą potrafili:

- zarządzać złożonym portfelem projektów,
- stworzyć portfel projektów,
- wyznaczyć i nadzorować międzyprojektową ścieżkę krytyczną,

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.

- zarządzać niepewnością w środowisku wieloprojektowym,
- skutecznie koordynować prace wielu projektów,
- zbudować Biuro Projektów.

W trakcie zajęć uczestnicy poznają kilka programów informatycznych wspierających zarządzanie portfelem projektów.

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 Executive MBA – Project Management to **312 godzin zajęć obowiązkowych + 48 godziny dodatkowych zajęć fakultatywnych,** w ramach szkoleń biznesowych.

Po ukończeniu programu Executive MBA – Project Management uczestnicy otrzymają:

- Świadectwo ukończenia studiów podyplomowych Executive MBA – Project Management w języku **polskim i angielskim**
- Dyplom ukończenia studiów Executive MBA – Project Management z podpisem Rektora UWSB Merito we Wrocławiu
- Certyfikat partnera: ***Certyfikowany Project Manager EY Academy of Business*** w języku **polskim i angielskim**

Ceny

Dla Kandydatów

1 rok		2 rok	
2 raty	**10500 zł** (2 x 10500 zł)	1 rata	**10500 zł** (1 x 10500 zł)
10 rat	**2200 zł** (10 x 2200 zł)	5 rat	**2200 zł** (5 x 2200 zł)

Cena jednorazowa: **29000 zł**

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.

Dla naszych absolwentów

1 rok		2 rok	
2 raty	**10500 zł** (2 x 10500 zł)	1 rata	**10500 zł** (1 x 10500 zł)
10 rat	**2200 zł** (10 x 2200 zł)	5 rat	**2200 zł** (5 x 2200 zł)

Cena jednorazowa: **29000 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

Tomasz Wrzesiewski

- Menedżer, konsultant i trener z 27-letnim doświadczeniem w biznesie i szkoleniach. Absolwent Wydziału Zarządzania UW oraz Kanadyjskiego Instytutu Zarządzania. Specjalizuje się w zarządzaniu.
- Od 2005 roku współtworzy standardy zarządzania projektami w Europie. Budował biura PMO, zarządzał kontraktem wartym ponad 500 mln zł i prowadził złożone projekty infrastrukturalne.
- Ma doświadczenie w projektach produkcyjnych, infrastrukturalnych i miejskich. Przez ponad 6 lat kierował przedsięwzięciami na Bałkanach, a we Wrocławiu koordynował portfel ponad 100 projektów.
- Obecnie wspiera ponad 70 projektów w branży awiacyjnej i wdrożenie strategii w największym porcie kontenerowym na Bałtyku. Realizował projekty doradcze i szkoleniowe dla wielu firm.

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

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.

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.

Michał Kisza

- Praktyk zarządzania projektami, doświadczony trener i wdrożeniowiec.
- Pomaga menadżerom w małych i średnich firmach osiągać lepsze rezultaty poprzez umiejętne stosowanie metod, technik i narzędzi zarządzania projektami w przedsięwzięciach, za które odpowiadają.
- Z zarządzaniem projektami ma styczność od 2009 roku, zdobywając doświadczenie w różnych rolach i organizacjach.
- Trener EY Academy of Business oraz wykładowca Akademii im. Leona Koźmińskiego.

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”.

Bartosz Stawski

- Trener EY Academy of Business z kilkunastoletnim doświadczeniem.

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.

- Szkolił się w Wielkiej Brytanii, Szwecji, Czechach i Izraelu. Specjalizuje się w Thinking Tools dla projektów i innowacji oraz w Teorii Ograniczeń (ToC). Partner Goldratt CZ; przedstawiciel SIT.
- Konsultant metody Kepner-Tregoe w zarządzaniu projektami, rozwiązywaniu problemów i decyzjach. Wyszkolony w Rummler-Brache oraz analizie konkurencyjnej i benchmarkingu.
- Ekspert zastosowań ToC: zarządzanie projektami (Critical Chain) oraz strategia i marketing (Mafia Offer).

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.

Harmonogram zjazdów 2026/2027

- 17.10.2026 - 18.10.2026
- 24.10.2026 - 25.10.2026
- 14.11.2026 - 15.11.2026
- 28.11.2026 - 29.11.2026
- 12.12.2026 - 13.12.2026
- 09.01.2027 - 10.01.2027
- 13.02.2027 - 14.02.2027
- 06.03.2027 - 07.03.2027
- 20.03.2027 - 21.03.2027
- 03.04.2027 - 04.04.2027
- 17.04.2027 - 18.04.2027
- 22.05.2027 - 23.05.2027
- 05.06.2027 - 06.06.2027
- 19.06.2027 - 20.06.2027

Partner programu

- Studia realizowane są we współpracy z EY Academy of Business – partnerem merytorycznym z

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.

wieloletnim doświadczeniem edukacyjnym.

- Wspólnie prowadzimy ten program od ośmiu lat, stale rozwijając jego zakres i jakość.
- EY Academy of Business istnieje na polskim rynku szkoleniowym od 1994 roku, oferując szeroki zakres specjalistycznych szkoleń, zróżnicowanych pod względem tematyki i metodyki ich prowadzenia.

Wypowiedzi osób

Decydując się na studia MBA na Uniwersytecie Merito we Wrocławiu, liczyłem na wysoką jakość zajęć – zarówno teoretycznych, jak i praktycznych. Chciałem poszerzyć umiejętności zarządzania, zdobyć wiedzę strategiczną i budować sieć kontaktów. Już po pierwszym zjeździe byłem pod wrażeniem doświadczeń studentów i praktycznego podejścia prowadzących zajęcia.

Rafał Rękosiewicz absolwent studiów EMBA PM na Uniwersytecie WSB Merito we Wrocławiu

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.