

Executive MBA - Digital Transformation & AI

PROGRAM MBA

Sposób realizacji: Hybrydowe

Cechy: Od października • Polski

Miasto: Wrocław

Czas trwania: 3 semestry

To kierunek dla osób, które:

- pełnią funkcje menedżerskie i chcą poszerzyć swoje kompetencje w zakresie zarządzania, ze szczególnym uwzględnieniem zastosowania sztucznej inteligencji,
- należą do kadry menedżerskiej, dla której zdobycie wykształcenia kierunkowego jest niezbędne do dalszego rozwoju kariery,
- chcą zdobyć lub usystematyzować wiedzę z zakresu transformacji cyfrowej (Digital Transformation) oraz sztucznej inteligencji (Artificial Intelligence),
- zajmują stanowiska zarządcze i pragną uzupełnić swoje kompetencje.



Czego się nauczysz?

- Praktycznych **umiejętności przywódczych**, które pozwolą podejmować trafne decyzje biznesowe i skutecznie zarządzać w dynamicznym środowisku.
- Nowoczesnego zarządzania przedsiębiorstwem, jak i specjalistycznego zakresu obejmującego **kluczowe aspekty transformacji cyfrowej, tj. sztuczna inteligencja, analiza danych i automatyzacja procesów**.
- Wszyscy uczestnicy studiów zdobędą **wiedzę z zakresu nowoczesnych rozwiązań technologicznych** w obszarze transformacji cyfrowej, aby świadomie i skutecznie podejmować strategiczne decyzje rozwojowe w tym zakresie w swoich przedsiębiorstwach.

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

376

Liczba semestrów Liczba godzin zajęć

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

Zjazd otwierający program Executive 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 EMBA.

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 chwytły 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 (32h)

Otoczenie prawne (16 godz)

Zajęcia umożliwiają uczestnikom zrozumienie 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.
- Ocenic, 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 (32h)

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 (32h)

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

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

MODUŁY Z ZAKRESU DIGITAL TRANSFORMATION & AI

Transformacja cyfrowa w organizacji (16 godz.)



Wraz z dynamicznym postępowaniem technologicznym, organizacje muszą szybko adaptować się do zmieniającego się krajobrazu biznesowego. Moduł "Transformacja cyfrowa w organizacji" stanowi niezbędne wprowadzenie dla każdego profesjonalisty pragnącego zrozumieć i wprowadzić innowacje cyfrowe w swojej firmie. Przez 16 intensywnych godzin uczestnicy odkryją kluczowe aspekty transformacji cyfrowej, w tym strategię zarządzania zmianą, wyzwania technologiczne i kulturowe oraz najlepsze praktyki wdrażania nowych technologii, takich jak sztuczna inteligencja, analiza danych i automatyzacja procesów. Dzięki praktycznym studiom przypadków i interaktywnym sesjom dyskusyjnym, uczestnicy będą gotowi na skuteczną implementację innowacyjnych rozwiązań w swoich organizacjach.

Przemysł 4.0 (16 godz.)

Moduł "Przemysł 4.0" łączy teorię z praktyką, umożliwiając uczestnikom zgłębienie tajników rewolucji przemysłowej. Kurs nie tylko dostarczy zaawansowanej wiedzy na temat technologii Przemysłu 4.0, takich jak Internet Rzeczy, sztuczna inteligencja czy robotyka, ale także umożliwi praktyczne zaobserwowanie tych koncepcji poprzez wizytę w przedsiębiorstwie produkcyjnym. Podczas wizyty uczestnicy studiów będą mieli okazję przyjrzeć się naocznie, jak zaawansowane technologie są wdrażane w rzeczywistych warunkach produkcyjnych. Spotkają się z ekspertami z branży, którzy podzielą się swoimi doświadczeniami i perspektywami dotyczącymi implementacji technologii Przemysłu 4.0.

Po zakończeniu modułu uczestnicy będą wyposażeni zarówno w teoretyczną wiedzę, jak i praktyczne umiejętności niezbędne do skutecznego zarządzania w środowisku Przemysłu 4.0
Partner studiów - firma DSR SA aktywnie uczestniczy w module w roli eksperta.

Data Science (16 godz.)

Wprowadzenie:

- wprowadzenie do Data science – definicja, znaczenie w biznesie, procesy,
- przegląd popularnych narzędzi i technologii Data Science,
- przykłady zastosowania Data science w praktyce.

Analiza danych:

- Zbieranie danych - źródła danych, metody zbierania danych, jakość danych,
- Eksploracyjna analiza danych, podstawowe statystyki opisowe, pogłębiona analiza danych i elementy statystyki, wizualizacja danych,
- Przetwarzanie danych, czyszczenie danych, transformacja danych,
- Przykładowe zbiory danych i zagadnienia których dotyczą (przykłady praktyczne).

Budowa modeli:

- Wybór odpowiedniego modelu (regresja, klasyfikacja, grupowanie, wykrywanie anomalii, inne), selekcja i konstrukcja cech, modelowanie predykcyjne,
- Ocena modeli, w tym metryki oceny modeli, błędy uczenia, testowe, generalizacji, walidacja krzyżowa,



- Optymalizacja modeli: selekcja cech, dobór hiperparametrów, redukcja wymiarowości, unikanie przeuczenia, korekty modeli.

Techniki uczenia maszynowego:

- Uczenie nadzorowane vs. nienadzorowane, uczenie przez wzmacnianie, uczenie wsadowe i przyrostowe,
- Główne techniki uczenia maszynowego (drzewa decyzyjne, las losowy (Random Forest), metoda wektorów nośnych (SVM), metoda k-średnich (KMeans), itp.)

Wdrożenie modeli:

- Wybór właściwej metody wdrażania,
- Przygotowanie danych do wdrożenia,
- Implementacja modeli w praktyce: narzędzia do wdrożenia modeli, integracja z systemami biznesowymi, monitorowanie wydajności, środki zabezpieczeń,
- Wdrożenie planu aktualizacji modelu (w tym ponowne testowanie i weryfikacja modelu),

Interpretacja wyników:

- Interpretacja modeli (istotność zmiennych, ocena wpływu zmiennych, wytłumaczalność modeli),
- Komunikacja i prezentacja wyników dla interesariuszy biznesowych,
- Wady modeli uczenia maszynowego.

Etyka danych:

- Podstawowe zasady etyki danych,
- Ryzyka związane z wykorzystaniem danych w Data Science,

Bezpieczeństwo danych:

- Ochrona danych osobowych (GDPR) i inne regulacje,
- Bezpieczeństwo danych - zapobieganie naruszeniom, szyfrowanie danych.

Przyszłość uczenia maszynowego - trendy i prognozy

Po ukończeniu warsztatu uczestnicy będą potrafili:

- zrozumieć potencjał danych, ich rolę w biznesie oraz możliwości, jakie niesie za sobą data science dla osiągnięcia celów strategicznych organizacji,
- identyfikować obszary, w których analiza danych może przynieść największą wartość dla organizacji i wspierać podejmowanie kluczowych decyzji biznesowych,
- identyfikować główne narzędzia data science oraz podstawowe techniki uczenia maszynowego,
- zrozumieć ogólny proces wdrażania modeli data science w kontekście organizacyjnym oraz rozpoznawać kluczowe etapy tego procesu,
- nawiązywać efektywną współpracę z zespołem IT/data science, aby lepiej zrozumieć ich działania, wyzwania, możliwości i potencjalne ograniczenia,
- interpretować wyniki analiz danych i modeli w kontekście biznesowym, aby podejmować lepsze decyzje oraz optymalizować procesy w organizacji,
- opracowywać i wdrażać strategię data science, która będzie wspierać cele organizacyjne oraz



zapewniać przewagę konkurencyjną,

- promować kulturę opartą na danych oraz innowacyjne podejście do rozwiązywania problemów biznesowych, wykorzystując potencjał data science i machine learning,
- wdrażać podstawowe zasady etyki danych, identyfikować ryzyka związane z wykorzystaniem danych oraz dbać o bezpieczeństwo danych osobowych.

Machine Learning (16 godz.)

Machine Learning (ML) stanowi fundament obecnej transformacji, umożliwiając m.in. przewidywanie trendów, optymalizację procesów i podejmowanie bardziej świadomych decyzji biznesowych. Uczestnicy modułu zdobędą umiejętności niezbędne do identyfikacji obszarów, w których ML może przynieść największą wartość, rozpoznają potencjał "low hanging fruits" oraz nauczą się unikać potencjalnych ślepych zaułków w procesie wdrażania technologii. Moduł da uczestnikom szansę na wyjaśnienie wątpliwości i wymianę doświadczeń. Po jego ukończeniu uczestnicy będą wyposażeni w umiejętności krytyczne dla efektywnego zarządzania i wykorzystania technologii ML w swoich organizacjach. Będą potrafili:

- określać obszary zastosowania ML dla swojej branży,
- identyfikować technologie z bezpośrednim potencjałem wykorzystania oraz te wymagające dalszej analizy i większych zasobów,
- rozumieć kluczowe kierunki rozwoju technologii związanych z ML,
- określać obszary z największym potencjałem zdobycia przewagi strategicznej,
- rozumieć strukturę zarządzania danymi w organizacji oraz pojęcia, które się z tym zagadnieniem wiążą (m.in. data management, data architecture, data engineering),
- rozpoznawać łatwe do wdrożenia rozwiązania, przynoszące szybkie korzyści,
- rozumieć ekosystem ML - poznać modele, frameworki, biblioteki.

Bezpieczeństwo informacji i Compliance (16 godz.)

Informacja stanowi znaczący kapitał każdej firmy, a zapewnienie jej bezpieczeństwa jest niezbędne dla zachowania nie tylko ciągłości biznesowej, ale również reputacji, konkurencyjności, oraz jest wprost wymogiem wielu przepisów prawa, zarówno krajowego, jak i europejskiego.

W pierwszej części kursu uczestnicy zostaną wprowadzeni w świat cyberbezpieczeństwa, poznając kluczowe zagrożenia dla danych oraz metody ich ochrony. Celem zajęć jest budowa umiejętności stworzenia strategii bezpieczeństwa informacji, w tym polityk, procedur, procesów zarządzania ryzykiem, procesów odpowiedzi na incydenty bezpieczeństwa, jak również procesów zachowania ciągłości działania.

W drugiej części skupimy się na aspekcie compliancy danych, czyli zapewnienia zgodności z obowiązującymi przepisami prawa, wytycznymi organów nadzorczych, jak i międzynarodowymi normami. Uczestnicy zdobędą umiejętności potrzebne do analizy i oceny zgodności systemów przetwarzania informacji z wymogami prawnymi, a także do identyfikacji potencjalnych ryzyk. Analizowane będą również implikacje wysokich kar za nieprzestrzeganie przepisów, co podkreśla wagę compliance w działalności każdej organizacji. Kurs przeanalizuje również nowe wymagania ESG (środowiskowe, społeczne i ładu korporacyjnego), oczekiwania klientów oraz standardy organizacji



nadzorczych, przygotowując uczestników do skutecznego zarządzania ryzykiem i budowania zaufania do procesów przetwarzania informacji.

Trendy w technologii (16 godz.)

Moduł Trendy w technologii składa się z 2 bloków tematycznych po 8 h szkoleniowych. W ramach tych spotkań uczestnicy dowiedzą się kluczowych informacji na następujące tematy:

- Blockchain,
- Cloud Computing.

Moduł zaliczeniowy

Moduł zaliczeniowy stanowi weryfikację rozumienia zagadnień poruszanych na zajęciach wraz z uzasadnieniem konieczności zastosowania poznanych rozwiązań technologicznych w określonych uwarunkowaniach biznesowych. Zadaniem uczestników studiów MBA będzie zespołowe wypracowanie strategii transformacji cyfrowej dla zasymulowanego przez sztuczną inteligencję przedsiębiorstwa. Prezentacja wyników opracowanej strategii będzie podstawą ewaluacji.

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 – Digital Transformation & AI to **328 godzin zajęć obowiązkowych + 48 godziny dodatkowych zajęć fakultatywnych**, w ramach szkoleń biznesowych.

Po ukończeniu programu Executive MBA – Digital Transformation & AI uczestnicy otrzymają:

- Świadectwo ukończenia studiów podyplomowych Executive MBA – Digital Transformation & AI w języku **polskim i angielskim**
- Dyplom ukończenia studiów Executive MBA – Digital Transformation & AI z podpisem Rektora UWSB Merito we Wrocławiu.



Ceny

Dla Kandydatów

	1 rok		2 rok
2 raty	10166 zł 10500 zł (2 x 10166 zł) Najniższa cena z ostatnich 30 dni: 10500zł	1 rata	10166 zł 10500 zł (1 x 10166 zł) Najniższa cena z ostatnich 30 dni: 10500zł
10 rat	2133 zł 2200 zł (10 x 2133 zł) Najniższa cena z ostatnich 30 dni: 2200zł	5 rat	2133 zł 2200 zł (5 x 2133 zł) Najniższa cena z ostatnich 30 dni: 2200zł

Cena jednorazowa: **28000 zł** ~~29000 zł~~

Najniższa cena z ostatnich 30 dni: 29000zł

Dla naszych absolwentów

	1 rok		2 rok
2 raty	10000 zł 10500 zł (2 x 10000 zł) Najniższa cena z ostatnich 30 dni: 10500zł	1 rata	10000 zł 10500 zł (1 x 10000 zł) Najniższa cena z ostatnich 30 dni: 10500zł
10 rat	2100 zł 2200 zł (10 x 2100 zł) Najniższa cena z ostatnich 30 dni: 2200zł	5 rat	2100 zł 2200 zł (5 x 2100 zł) Najniższa cena z ostatnich 30 dni: 2200zł

Cena jednorazowa: **27500 zł** ~~29000 zł~~

Najniższa cena z ostatnich 30 dni: 29000zł

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

Justyn Czekański

- Konsultant i strateg (Partner i CSO w 4Evolve) specjalizujący się w zarządzaniu transformacją cyfrową oraz rozwoju organizacji. Łączy doświadczenie doradcze i menedżerskie.
- Współtworzył autorskie narzędzia diagnostyczne i metody pracy z organizacjami w obszarze digital maturity, harmonii organizacyjnej i zarządzania ryzykiem projektowym.
- Wykładowca akademicki i praktyk współpracujący z firmami doradczymi, software house'ami i instytucjami badawczymi w projektach z zakresu digital transformation, AI, blockchain i strategii



innowacji.

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.

Kamil Dzięgielewski

- Przedsiębiorca, lider i trener.
- Ma ponad 15 lat doświadczenia w doradztwie strategicznym i technologicznym, zarządzaniu projektami oraz usługach IT dla biznesu.
- Zarządza DataRiseLab Sp. z o.o., firmą specjalizującą się w zarządzaniu danymi, raportowaniu, Data Science, Machine Learning i AI.
- Doświadczenie zdobywał na styku biznesu i technologii; zwiększa efektywność organizacji, wdraża procesy i struktury dla optymalnego użycia nowych technologii.

Łukasz Wrona

- Absolwent Politechniki Wrocławskiej (systemy i sieci) oraz kierunku Sztuczna Inteligencja – Technologia i Prawo na ALK. Z wyróżnieniem ukończył studia MBA na Franklin University w Ohio.
- Specjalizuje się w data compliance, uczeniu maszynowym i technologiach opartych na sztucznej inteligencji.
- Prowadzi szkolenia z praktycznego wykorzystania generatywnej SI, pomagając organizacjom efektywnie wdrażać te rozwiązania w procesy.

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.



Marcin Rutecki

- Ekspert data science i machine learning; Kaggle Grandmaster, w światowej czołówce (top 100) społeczności Kaggle związanej z rynkiem AI.
- Łączy zaawansowane umiejętności marketingu cyfrowego z zarządzaniem strategicznym i operacyjnym, rozumiejąc zarówno biznes, jak i technologię.
- Aktualnie realizuje projekty ML/AI dla norweskiej firmy z obszaru energii odnawialnej; doświadczenie obejmuje rynki B2B i B2C, krajowe i międzynarodowe.

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, Veolia, 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”.

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

- Program realizujemy w partnerstwie biznesowym z firmą DSR SA.
- Zespół DSR tworzy jedno z największych centrów kompetencyjnych oferujących rozwiązania IT dla przemysłu w Polsce.
- Obecnie spółka zapewnia obsługę wszystkich obszarów informatycznego wsparcia dla biznesu, w tym rozwiązania z pakietu DSR 4FACTORY.

Wypowiedzi osób

Po pierwszym zjeździe na studiach Executive MBA DT& AI byłam bardzo zadowolona. Zajęcia były świetnie zorganizowane, a poziom merytoryczny wykładów wysoki. Pozytywnie zaskoczyła mnie dynamiczna atmosfera i duża interaktywność zajęć — nie było to typowe wykładowe podejście, ale bardziej warsztaty, praca w grupach, dyskusje i rozwiązywanie rzeczywistych problemów biznesowych.

Agnieszka Skulska uczestniczka studiów Executive MBA DT&AI