

Akademia menedżera - certyfikat Franklin University

- Kierunek - studia podyplomowe

Tradycyjne 2 semestry Certyfikat Rekrutacja zakończona **OD PAŹDZIERNIKA**

Opis kierunku

Studia niestacjonarne w salach wykładowych.

W trakcie zjazdów spotkasz się z wykładowcą oraz pozostałymi uczestnikami osobiście. W przypadku decyzji Ministerstwa Edukacji i Nauki o braku możliwości prowadzenia zajęć stacjonarnych, zajęcia dydaktyczne będą prowadzone zdalnie.

Kierunek, który Cię interesuje jest efektem współpracy **Uniwersytetów WSB Merito z całej Polski.**

Efektywne prowadzenie biznesu bez wątpienia uwarunkowane jest aktualną, rzeczową wiedzą menedżerską z zakresu zarządzania biznesem, marketingu, finansów przedsiębiorstwa, zarządzania strategicznego i grupą pracowników. To jednak nie wszystko.

Współczesny menedżer musi dysponować także wiedzą eksperymentalną oraz umiejętnościami zawodowymi i osobowościowymi w obszarze biznesu. Musi mieć świadomość wagi komunikacji w biznesie, relacji interpersonalnych, a także autoprezentacji. Te umiejętności w połączeniu z twardą wiedzą – finansową i biznesową – zagwarantują Ci sukces.

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 chorzow a studentem zawierana jest w formie pisemnej.

Celem studiów jest przygotowanie Cię do zarządzania firmą oraz reprezentowania instytucji w kontaktach zewnętrznych. W trakcie zajęć zdobędziesz wiedzę oraz umiejętności z zakresu komunikacji, zarządzania firmą, zarządzania strategicznego czy sztuki negocjacji.

Studia z certyfikatem Franklin University

W ramach kierunku realizowany jest moduł „Umiejętności negocjacyjne” prowadzony według materiałów dydaktycznych i metodologii Franklin University, z wykorzystaniem case study i ćwiczeń z rynku amerykańskiego. Moduł kończy się zaliczeniem testu sprawdzającego. Uczestnicy mają możliwość wykupienia certyfikatu potwierdzającego zdobycie praktycznej wiedzy i umiejętności dostosowanych zarówno do rynku polskiego, jak i zagranicznego.

Opłata za certyfikat wynosi 450 zł.

Jeśli jesteś zainteresowany studiami podyplomowymi i chcesz dowiedzieć się więcej, napisz do nas!

ZAPYTAJ O STUDIA PODYPLOMOWE

Co zyskujesz?

Uczestnicy poznają i rozwijają umiejętności decyzyjne, przywódcze, analityczne i komunikacyjne poprzez aktywne formy zajęć i dyskusje w gronie wykładowców i praktyków. W trakcie zajęć przewidziano także grę biznesową, której celem jest dostarczenie niezbędnej wiedzy menedżerskiej oraz kształtowanie i weryfikacja umiejętności zarządzania firmą w warunkach niepewności, ryzyka i konkurencji w formie aktywnych zajęć szkoleniowych. Dodatkowym walorem gry jest rozpoznanie potencjału menedżerskiego jej uczestników. Uczestniczące w niej zespoły rywalizują o najwyższy wynik finansowy wynikający ze sprzedanej produkcji. Gra ma charakter kompleksowy i obejmuje najważniejsze obszary działalności przedsiębiorstwa, ponadto ma cechy charakterystyczne dla gospodarki rynkowej (uwzględnia niepewność działania, ryzyko decyzyjne, konkurencję i elastyczność zachowań).

Dla kogo?

Studia skierowane są do kadry menedżerskiej dużych i małych przedsiębiorstw handlowych, usługowych i produkcyjnych, jak również do wszystkich tych, którzy w różnym stopniu uczestniczą w podejmowaniu strategicznych decyzji w firmie.

Praktyczny charakter studiów

Studia kształcą nowoczesnych menedżerów. Aktywne zajęcia dydaktyczne, takie jak tworzenie biznesplanów, negocjacje handlowe, case studies oraz symulacje decyzyjne ugruntowują wiedzę teoretyczną. Gra rozgrywana jest na **zajęciach wyjazdowych**.

"

"Zdecydowałem się podjąć studia w WSB Merito z trzech powodów. Po pierwsze kieruję dwudziestoosobowym zespołem o dużej polaryzacji zadań, więc miałem nadzieję, że kształcenie się na tych studiach pomoże mi w tym. Nie zawiodłem się. Po drugie studia mają ugruntować moją pozycję zawodową oraz wspomóc dalszą ścieżkę kariery. Trzecim argumentem są moje pozytywne wcześniejsze doświadczenia na studiach podyplomowych na kierunku logistyka biznesu."

"

Roman Matejczyk

Absolwent Uniwersytetu WSB Merito studiów podyplomowych

Program studiów

Program studiów podyplomowych dla kierunku akademia menedżera - certyfikat Franklin University

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 chorzow a studentem zawierana jest w formie pisemnej.



Liczba miesięcy nauki:
9



Liczba godzin: **180**



Liczba zjazdów: **12**



Liczba semestrów: **2**

ZARZĄDZANIE FIRMĄ (40 godz.)

1. Otoczenie przedsiębiorstwa (8 godz.)

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

2. Marketing (8 godz.)

procedura zarządzania marketingowego

plan marketingowy

analiza sytuacji rynkowej

rynki docelowe

konkurencja

marketing mix

analiza SWOT

cele strategiczne

wybór strategii i plany taktyczne

benchmarking w zarządzaniu

3. Zarządzanie biznesem (16 godz.)

kontrakty biznesowe

warunki dostaw (INCOTERMS 2000)

formy płatności (L/C, CAD, kredyt kupiecki, przedpłata)

ustalanie strategii marketingowej biznesu

wybrane kwestie związane z problematyką finansową

źródła i formy finansowania podmiotu gospodarczego (tradycyjne i nowoczesne źródła finansowania, instrumenty pochodne, rynek kapitałowy i pieniężny)

4. Biznesplan (8 godz.)

istota i założenia biznesplanu

struktura biznesplanu

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

UMIEJĘTNOŚCI INTERPERSONALNE (28 godz.)

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

elementy i rodzaje komunikacji

poziomy komunikowania w pracy z ludźmi

zakłócenia komunikacyjne

bariery komunikacyjne i ich pokonywanie w kontakcie z podwładnymi

dystans interpersonalny

manipulacja przestrzeni

body language

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

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

pierwsze wrażenie i efekty pokrewne

różne ujęcia autoprezentacji

sztuka zyskiwania przewagi

rodzaje i techniki autoprezentacji

etapy tworzenia wrażenia

zasady wystąpień publicznych

struktura wystąpienia

rola audytorium

case studies

FINANSE W BIZNESIE (32 godz.)

1. Wybór strategii finansowej przedsiębiorstwa (4 godz.)

uwarunkowania i konsekwencje wyboru strategii finansowej

koszt kapitału

efekt dźwigni finansowej

2. Identyfikacja majątku przedsiębiorstwa (4 godz.)

wycena aktywów i pasywów

charakterystyka aktywów

3. Zarządzanie majątkiem przedsiębiorstwa (12 godz.)

zarządzanie aktywami obrotowymi w aspekcie płynności finansowej

analiza relacji: koszt – wolumen – zysk

rentowność sprzedaży a struktura kosztów

wykorzystanie dźwigni operacyjnej

model analizy operacyjnej Du Ponta

4. Rachunkowość zarządcza. Controlling (12 godz.)

rachunkowość a system celów i proces decyzyjny

controlling w zarządzaniu finansowym

controlling strategiczny

narzędzia sterowania rentownością

cash flow

zarys procedury wdrażania controllingu

CZYNNIK LUDZKI W BIZNESIE (24 godz.)

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

źródła władzy

koncepty efektywnego kierowania

model kompetencji kierowniczych

uczenie się kierowania

własne preferencje i ograniczenia w uczeniu się kierowania

siatka stylów kierowania

warianty kierowania

efektywne prowadzenie narad

case studies

2. Instrumenty zarządzania zasobami ludzkimi (8 godz.)

opis stanowisk pracy

wartościowanie stanowisk

system ocen pracowniczych

systemy motywacyjne

systemy wynagradzania

ścieżki kariery

metody wprowadzania nowych pracowników

badanie opinii pracowniczych

ćwiczenia

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

marketing personalny, organizacja działu personalnego

modele polityki personalnej

planowanie i prognozowanie personelu

profile wymagań zawodowych
rekrutacja i selekcja
metody selekcyjne
rozmowa kwalifikacyjna
assessment centres
typologia umysłowości menedżerów MBTI

INSTRUMENTARIUM ZARZĄDZANIA (56 godz.)

1. Zarządzanie projektami (16 godz.)

2. Zarządzanie strategiczne (8 godz.)

misja, wizja i cele strategiczne

metody wypracowania strategii

poziomy strategii

transformacja celów strategicznych w cele taktyczno-operacyjne

3. Instrumentarium menedżera (8 godz.)

narzędzia i techniki zorientowane na myślenie selektywne (techniki rangowania, technika ABC) i myślenie całościowe (technika badania spójności, technika badania współzależności)

tablice kompetencyjne

socjometria 😊

technika diagnozowania klimatu organizacyjnego

4. Gra biznesowa (16 godz.)

5. Potencjały w biznesie (8 godz.)

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 chorzow a studentem zawierana jest w formie pisemnej.

podstawy zarządzania sobą w czasie, czyli jak wykorzystać potencjał czasowy

rozwijaj się we właściwym kierunku – potencjał intelektualny

podstawy inteligencji finansowej

emocje są najważniejsze, czyli podstawy inteligencji emocjonalnej

efektywna komunikacja

Forma zaliczenia

Test sprawdzający wiedzę po I semestrze i test sprawdzający wiedzę po II semestrze.

Wykładowcy

dr Krzysztof Koj Dziekan Uniwersytetu WSB Merito

Ekonomista, menedżer, trener i konsultant, od 1994 r. prowadzący szkolenia z dziedziny negocjacji, sprzedaży, komunikacji oraz obsługi klienta (szkolenia w języku polskim i angielskim), moderator i facylitator.

Wykładowca Uniwersytetu WSB Merito Chorzów (od 2001 r.) w dziedzinie mikroekonomii, makroekonomii, międzynarodowych stosunków gospodarczych i finansowych oraz negocjacji i komunikacji interpersonalnej.

Wykładowca w programach Executive MBA i MBA (zajęcia w języku angielskim i polskim) w obszarze ekonomicznego otoczenia biznesu oraz negocjacji (m. in. WSB w Chorzowie, Wrocławiu i Opolu). Adiunkt we Franklin University (Columbus, Ohio, USA), wykładowca modułu Managerial Economics na studiach MBA (od 2014). Visiting professor w Modern College of Business and Science (Maskat, Oman, od 2014).

Trener współpracujący z firmami szkoleniowymi: Corso Consulting, PRC Communications (trener: 1999-2017, specjalista ds. szkoleń: 2002-2003, członek zarządu Grupy PRC - dyrektor ds. szkoleń: 2003 - 2004), SMG/KRC HR Polska, BePublic, Grupą Doradczo-Szkoleniową PROLOG, Modern Business, Śląską Fundacją na Rzecz Rozwoju Przedsiębiorczości i Wspierania Inicjatyw Lokalnych "Pro Futuro". Członek Polskiego Towarzystwa Trenerów Biznesu - PTTB (2009-2019). Członek Sądu Koleżeńskiego - Komisji Etyki Zawodowej PTTB (2010).

Dziekan Uniwersytetu WSB Merito Chorzów - (od 2007 r.). Członek Senatu WSB (2007-2018), przewodniczący w latach 2007-2018 przewodniczący Rady Uniwersytetu WSB Merito w Chorzowie, członek Rady Programowej Centrum Rozwoju Edukacji na Odległość CEREO. Członek konwentu i Senatu Uniwersytetu WSB Merito w Warszawie (od 2019

r.).

Dyrektor akademicki programów MBA: studiów Executive MBA Uniwersytetu WSB Merito w Poznaniu Filii w Chorzowie/Coventry University (od 2007 r.) i studiów MBA Uniwersytetu WSB Merito w Poznaniu Filii w Chorzowie/Franklin University (od 2012 r.). Administrator projektu MBA in International Business Akademii Ekonomicznej w Katowicach/University of Bristol/Ecole Nationale des Ponts et Chaussees (1995-1998).

Członek Honorowy Regionalnej Izby Gospodarczej w Katowicach. Członek Rady Gospodarczej przy Prezydencie Miasta Chorzów w kadencji 2018-2023. Odznaczony Srebrną Odznaką Honorową za Zasługi dla Województwa Śląskiego. Wyróżniony Nagrodą Roberta L. Bailey'a, nadaną przez Franklin University za wybitne osiągnięcia dydaktyczne oraz Wyróżnieniem Rektora Franklin University za realizację standardów kształcenia.

Autor ponad 40 publikacji naukowych.

mgr Marzena Jankowska

Trener biznesu, psycholog, coach, kierownik projektów HR. Ukończyła studia na Wydziale Pedagogiki i Psychologii Uniwersytetu Śląskiego (specjalność psychologia pracy i organizacji), Akademię Project Managera (Wyższa Szkoła Bankowa w Poznaniu-obecnie Uniwersytet WSB Merito w Poznaniu) oraz Szkołę Coachingu Menedżerskiego (Moderator). Zrealizowała ponad 3000 godzin szkoleniowych dla biznesu (m.in. Henkel, Polifarb Cieszyn, Johnson Controls, Betafence, Pronox Technology, Inter Car, Monosuisse, Electrolux, Polskapiresse, Tractebel Ingeneering), dla administracji publicznej (m.in.: Urząd Marszałkowski w Katowicach, Urząd Miasta Ruda Śląska, Urząd Miasta Wrocławia, ZUS, Powiatowe Urzędy Pracy w Rudzie Śląskiej i Katowicach, ARiMR) oraz organizacji pozarządowych (m.in. Śląski Bank Żywności, KL Auschwitz, Międzynarodowy Dom Spotkań Młodzieży). Specjalizuje się w szkoleniach z zakresu kompetencji osobistych (komunikacja interpersonalna, asertywność, radzenie sobie ze stresem, organizacja czasu pracy), obsługi klienta i sprzedaży oraz kompetencji menedżerskich (psychologia w zarządzaniu, motywowanie, trudne rozmowy z pracownikami, budowanie zespołu). Jest członkiem założycielem Polskiego Towarzystwa Trenerów Biznesu oraz wiceprezesem Stowarzyszenia „Pro Ethica”. Jest autorem publikacji z zakresu odporności psychicznej i zarządzania.

mgr Andrzej Szastok

Trener biznesu i administracji publicznej, coach, nauczyciel akademicki, wykładowca na studiach MBA. Absolwent polonistyki na Uniwersytecie Śląskim, a także studiów podyplomowych: zarządzanie w administracji i protokół dyplomatyczny (Centrum Podyplomowego Kształcenia Pracowników Administracji Państwowej), Zintegrowane systemy zarządzania w urzędach administracji publicznej (Wyższa Szkoła Administracji), marketing polityczny (Uniwersytet Śląski), praktyczna psychologia społeczna (Szkoła Wyższa Psychologii Społecznej). Ukończył Szkołę Trenerów Elżbiety Sołtys w Krakowie oraz Szkołę Trenerów Biznesu i Szkołę Coachingu Menedżerskiego wrocławskiego MODERATORA uzyskując certyfikaty trenera biznesu i coacha.

Przez wiele lat związany był jako menedżer z instytucjami administracji publicznej oraz firmami polskiego rynku książki.

Szkolenia prowadzi od 2000 roku. Specjalizuje się w projektach rozwojowych z zakresu treningu dla trenerów, negocjacji, kreowania wizerunku i wystąpień publicznych, kompetencji menedżerskich i etyki.