

Zarządzanie strategiczne innowacją w biznesie

- Kierunek - studia podyplomowe

Online 2 semestry **OD PAŹDZIERNIKA**

Opis kierunku

Rekrutacja zakończona!

Interesuje Cię ten kierunek? **Zapisz się na listę rezerwową.**

Dzisiejszy rynek charakteryzuje się ogromną zmiennością. Wynika ona nie tylko ze - z całą pewnością "ciekawych czasów", których przyszło nam żyć - ale z mnogości dostępnych rozwiązań technologicznych, narzędziowych, coraz to nowych trendów, które dominują nasze rozmowy, by za chwilę zniknąć i ustąpić miejsce kolejnym. "Pomysł jest wart złotówkę" - to popularne powiedzenie wśród inwestorów. Co zatem sprawia, że niektóre pomysły przeobrażają się w rzeczywistość? Co zrobić, by na bazie innowacji zbudować trwałe przedsiębiorstwo, które odniesie sukces? Nasz zespół praktyków, którzy nie tylko od wielu lat działają w takich obszarach rynku jak strategia biznesu, inwestycje, consulting, doradztwo marketingowe, inwestycyjne, ale także sami prowadzą własne przedsiębiorstwa - krok po kroku przeprowadzą Cię przez drogę od idei - po zbudowanie wokół niej zespołu kompetentnych ludzi, skuteczne wdrożenie i kapitalizowanie Twojego pomysłu.

Cel studiów

Celem kierunku jest przekazanie managerom i przedsiębiorcom wiedzy o tym, jak w dynamicznie zmieniających się warunkach prowadzić stabilnie rozwijające się przedsiębiorstwo. Jak tworzyć i rozwijać innowacje oraz jak wykorzystywać zmienność warunków rynkowych na swoją korzyść. Jak dostosować ofertę, model biznesowy oraz sposób działania firmy – zarówno ten wobec rynku, jak i ten związany z zarządzaniem ludźmi.

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 gdańskim a studentem zawierana jest w formie pisemnej.

Co zyskujesz?

zdobędziesz wiedzę z zakresu zarządzania przedstawioną wyłącznie przez praktyków, którzy sami są przedsiębiorcami

będziesz wiedzieć, jakie podjąć kroki, żeby zamienić swój pomysł na biznes w prawdziwy model biznesowy

będziesz wiedzieć, jak zabezpieczyć finanse Twojej firmy, lub wykorzystać szansę na zewnętrzne finansowanie

będziesz wiedzieć, jak podejść do planowania strategicznego przedsiębiorstwa w obszarze zarządzania, marketingu i HR

poznasz modele biznesowych wykorzystywane do tworzenia business planów

będziesz potrafić przygotować swoją firmę lub firmę klienta do rozwoju w oparciu o analizę czynników wewnętrznych jak i zewnętrznych wpływających na organizację

posiędziesz wiedzę technologiczną, kulturową, managerską oraz HR-ową z zakresu zarządzania zespołami zdalnymi.

będziesz znać konkretne narzędzia, które pozwolą tobie i twoim managerom skutecznie wdrożyć pracę zdalną na poziomie kultury całej organizacji.

Dla kogo?

Kierunek skierowany do przedsiębiorców, jak i osób, które planują rozpocząć swoją działalność biznesową. Kierunek odpowiada na potrzeby przedsiębiorców w zakresie planowania strategicznego rozwoju firmy - od opracowania modelu biznesowego, po opracowanie całościowej strategii rozwoju firmy w odniesieniu do wewnętrznego potencjału i warunków rynkowych po budowanie kultury innowacji i wdrażanie innowacji, które pozwalają zbudować i utrzymać trwałą przewagę rynkową w bezpieczny sposób.

Studia skierowane do:

właścicieli firm w fazie intensywnego rozwoju lub zmiany w firmie,

właścicieli firm technologicznych, przemysłowych, managerów i zarządu korporacji, którzy chcieliby wykorzystać innowacje w budowaniu przewag rynkowych przedsiębiorstwa

właścicieli małych przedsiębiorstw, founderów startupów i spółek technologicznych

osób z działów marketingu oraz z zarządów firm zajmujących się technologią, ale także produkcją

osób pracujących lub planujących podjąć pracę w korporacjach,

środowiska naukowego, inżynierskiego pracującego nad własnymi produktami,

osobami z działów marketingu oraz z zarządów firm zajmujących się technologią, ale także produkcją.

pracowników firm odpowiedzialnych za zarządzanie zespołami (w tym rozproszonymi i/lub pracującymi zdalnie)

Program studiów

Program studiów dla kierunku Zarządzanie strategiczne innowacją w biznesie.



Liczba miesięcy nauki:
9



Liczba godzin: **172**



Liczba zjazdów: **11**



Liczba semestrów: **2**

ZARZĄDZANIE STRATEGICZNE PRZEDSIĘBIORSTWEM (38 godz.)

Zarządzanie przedsiębiorstwem w oparciu o indywidualne cechy zarządzającego oraz budowanie zespołu w oparciu o styl pracy i profil behawioralny (FRIS, Gallup, Mayers-Bridge) (8 godz.)

Tworzenie modeli biznesowych (6 godz.)

Zarządzanie portfolio produktów i usług firmy (6 godz.)

Tworzenie kompleksowej strategii przedsiębiorstwa w oparciu o model SWOT (6 godz.)

Ocena potencjału przedsiębiorstwa i ochrona przed zagrożeniami (6 godz.)

Wyznaczanie celów krótko i długoterminowych (6 godz.)

TWORZENIE KULTURY INNOWACJI (54 godz.)

Modele zarządzania innowacją w przedsiębiorstwie (6 godz.)

Rola i umiejscowienie innowacji w strategii przedsiębiorstwa (6 godz.)

Budowa wartości dodanej - proces powstawania produktu/ innowacji w firmie i kluczowe wykorzystywane w tym procesie narzędzi i aktywa (6 godz.)

Wzmacnianie źródeł powstawania innowacji w przedsiębiorstwie/ wdrażanie systemów innowacji pracowniczej (6 godz.)

Strategiczne zarządzanie w warunkach niepewności (6 godz.)

Komunikacja wewnętrzna oparta o stałą obecność innowacji w przedsiębiorstwie (6 godz.)

Innovation Manager - facylitator innowacji i jego rola w firmie (6 godz.)

Praktyczne podejście do tworzenia innowacji w firmie (6 godz.)

Narzędzia wspierające generowanie i wdrażanie innowacji w firmie (6 godz.)

ZARZĄDZANIE PERSONELEM (50 godz.)

Komunikacja wewnętrzna firmy. Praca w modelu zdalnym i rozproszonym (8 godz.)

Zarządzanie zmianą na poziomie projektowym i organizacyjnym (6 godz.)

Rola planowania strategicznego i eksperymentu w rozwoju organizacji (6 godz.)

Kultura organizacyjna firmy jako czynnik przewagi rynkowej (6 godz.)

Zmiana sposobu komunikacji wewnątrz firmowej z synchronicznej na asynchroniczną (6 godz.)

Efektywna komunikacja zdalna oraz sposoby produktywnego kontroli i motywacji pracowników (6 godz.)

Zdalne procesy biznesowe (rekrutacja, onboarding i redukcja zatrudnienia, zarządzanie ludźmi (6 godz.)
Metodologia zwiększania efektywności pracy w modelu zdalnym (remote management, remote leadership) (6 godz.)

RELACJA Z RYNKIEM (22 godz.)

Pozycjonowanie rynkowe (6 godz.)
Strategia budowania przewag (6 godz.)
Strategia przedsiębiorstwa na styku celów biznesowych oraz komunikacyjnych (6 godz.)
Budowanie komunikacji marketingowa wobec rynku docelowego (4 godz.)

PROJEKT (8 godz.)

Seminarium projektowe (8 godz.)

FORMA ZALICZENIA

Testy semestralne i egzamin końcowy polegający na obronie projektu.

Wykładowcy

Jolanta Pielą

Założycielka firmy doradczej Good Division. Strateg marketingu z ponad 10-letnim doświadczeniem. Wykładowca w Wyższej Szkole Bankowej w Gdańsku od kwietnia 2019 roku. Mentorka programów startupowych, m.in. Warsaw Booster, ABSL startup challenge. Wspiera przedsiębiorców na wszystkich etapach rozwoju biznesu poprzez doradztwo strategiczne, biznesowe oraz komunikacyjne dla firm.

Pracowała w największych globalnych i polskich agencjach reklamowych, wspierając firmy między innymi w obszarach procesów strategicznych, audytów i doradztwa strategicznego w branżach IT, technologii przemysłowej, bankowości i finansów, motoryzacji, telekomunikacji, energetyki, farmacji i FMCG. Zarówno na rynku polskim, jak i tworząc i koordynując globalne kampanie oraz wdrażając je na rynkach lokalnych. Współpracowała również z Oracle jako konsultant ds. marketingu, wspierając organizację we wdrażaniu rozwiązań analitycznych dla klientów marketingowych. Doświadczenie zdobywała w takich organizacjach jak: Oracle, Havas Worldwide, Gray Worldwide, Young & Rubicam, K2 Internet, PZL.

Katarzyna Klimek

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 gdańskim studentem zawierana jest w formie pisemnej.

Innovation Strategy Consultant dla firm w sektorze MSP. Mentor dla startupów z branży ICT, w szczególności w obszarze medtech i wellbeing. Przez ostatnie 4 lata wspierała rynek innowacji jako Dyrektor Operacyjny Fundacji MOST. Specjalizuje się w obszarach obejmujących cały biznes (w tym przywództwo, finanse i budżetowanie, sprzedaż, strategia, modele biznesowe i inne).

Przez ostatnie 4 lata wspierała rynek innowacji jako Dyrektor Operacyjny Fundacji MOST. Wcześniej przez 3 lata pracowała dla Funduszu Speed Up Venture Capital Group. Ma ponad 15-letnie doświadczenie w zarządzaniu projektami i pracy z funduszami publicznymi. Pomogła ponad setkom MŚP i start-upów w rozwoju i optymalizacji rozwoju biznesu. Zarządzała projektami akceleryacyjnymi i nadzorowała alokację wsparcia finansowego dla firm zewnętrznych. Zarządzała wielokulturowym zespołem ponad 40 ekspertów i specjalistów. Specjalizacje: przedsiębiorczość, zarządzanie projektami, startupy, rozwój skalowalnych biznesów, akceleracja, poprawa efektywności operacyjnej MŚP, innowacje, agile, design thinking, B+R. Jest członkiem Grand Jury międzynarodowego konkursu World Summit Award promującego zrównoważony rozwój w biznesie, organizowanego w strukturach ONZ

Rafał Ferber

Praktyk pracy zdalnej. Doradca i konsultant biznesowy.

W 2006 roku rozpoczął pracę jako New Business Manager we wrocławskim Softwarehouse, dostarczającym swoje produkty korporacjom zlokalizowanym w Warszawie (#ZdalnyPracownik.)

Następnie od 2009 roku rozpoczął karierę jako manager rozproszonych zespołów zdalnych. W szczytowym momencie tej aktywności zarządzał zespołem kilkudziesięciu handlowców w całym kraju. To wówczas zderzył się z wieloma wyzwaniami pracy zdalnej (#ZdalnyManager).

W latach 2017-2021 prowadził własną agencję social media – Runaways Social Media & More, która od samego początku pracowała w Trybie Hybrydowym (#ZdalnyWłaścicielBiznesu).

Obecnie zajmuje się zarządzaniem sprzedażą w agencji Tigers oraz prowadzeniem własnych projektów doradczych z zakresu pracy zdalnej, sprzedaży i marketingu.

Zgadza się z powiedzeniem, że kultura zjada strategię na śniadanie. Opowiada o tym w trakcie swoich szkoleń i webinarów. Uczulam w nich na delikatne, ale kluczowe we współczesnym prowadzeniu biznesu aspekty kultury pracy, kultury zarządzania i zaufania do współpracowników oraz oczywiście doboru odpowiednich narzędzi. W 2018 roku wystąpił na TEDx.

Jest zdeklarowanym pasjonatem produktywności (GTD, Biohacking, Mindfulness) oraz stabilnego rozwoju (365 x 1%).

Tomasz Kowalczyk

Partner w butiku doradztwa innowacyjnego Rebels Valley. Od ponad 10 lat wspiera spółki (zarówno MŚP, jak również polskie i międzynarodowe korporacje) w budowaniu wartości w oparciu o wdrażanie nowych rozwiązań, produktów lub usług. W toku swojej kariery zawodowej przygotowywał założenia dla transformacji jednego z większych polskich software house'ów - proces zakończony akwizycją przez inwestora korporacyjnego. Realizuje usługi umożliwiające spółkom bazującym na technologii nawiązanie współpracy z partnerami korporacyjnymi. Pracował z takimi brandami jak P&G, Citi, BNY Mellon, Legia Warszawa, Orange, Grupa Santander, Budimex, GK Ciech, GK Azoty, Tauron, PGE, DSV czy HSBC. Prowadzi warsztaty w zakresie metodyk zarządzania projektami biznesowymi od fazy planowania po etap wdrożenia a także identyfikacji strategicznych wyzwań biznesowych, które mogą być adresowane z wykorzystaniem dostępnych na rynku rozwiązań technologicznych.

Special promotion for candidates.

Nie czekaj, zapisz się online. Pierwsi korzystają najwięcej!

Zapisując się do 25 kwietnia, zyskujesz 1200 zł, dzięki:

800 zł zniżki w czesnym rozliczanej przez cały okres studiów,
proporcjonalnie do wybranego systemu ratalnego,
400 zł dzięki zwolnieniu z opłaty wpisowej.

Najniższa cena z ostatnich 30 dni: 285 zł

do 25 kwietnia
czesne już od
240 zł ~~285 zł~~
miesięcznie