Przywództwo w biznesie

- Kierunek - studia podyplomowe

Online 2 semestry Rekrutacja zakończona OD PAŹDZIERNIKA

Opis kierunku

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

Skuteczny lider jest potrzebny w każdej organizacji, która chce przetrwać i odnosić sukcesy, gdy czasy są niespokojne a zmienne sytuacje wymagają trafnych decyzji i bardzo sprawnej realizacji. Na studiach przygotowujemy studentów do skutecznego radzenia sobie z rzeczywistymi wyzwaniami obecnych i przyszłych sytuacji biznesowych. Studia są prowadzone w formule minimum teorii – maksimum treningu i praktycznych zastosowań.

Cel

Celem studiów jest przygotowanie Cię do:

skutecznego radzenia sobie z realnymi sytuacjami, na które napotykają liderzy w obecnej specyfice sytuacji rynkowych,

samodzielnego rozwoju twoich przywódczych możliwości i osiągnięć,

skutecznego promowania siebie i dbania o rozwój własnej kariery biznesowej.

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 gdansk a studentem zawierana jest w formie pisemnej.

Co zyskujesz?

W ramach studiów:

dowiesz się jak wybitni liderzy osiągają tak dobre i trwałe wyniki biznesowe,

poznasz pełen zestaw kluczowych biznesowych kompetencji, określisz swoje predyspozycje w tym zakresie,

dowiesz się jakie przewagi mają najlepiej płatni liderzy USA, Rosji i Polski – będziesz wiedział jak używać te informacje dla zwiększania swoich osiągnięć,

rozpoznasz swój potencjał liderski oraz odkryjesz jakie jeszcze rezerwy posiadasz w tym zakresie - profil FRIS i pełen profil kompetencji biznesowych TMT,

poznasz narzędzia wpływu lidera na otoczenie, będziesz wiedział jak ich używać

nauczysz się trafnie dobierać sposoby działania do osób i sytuacji,

nauczysz się rozpoznawać i używać wzorce sukcesów osób o dużych osiągnięciach,

udoskonalisz swój styp podejmowania biznesowych decyzji,

nauczysz się budować i używać własne przewagi biznesowe,

nauczysz się lepiej komunikować w istotnych sytuacjach biznesowych,

nauczysz się rozpoznawać typy predyspozycji ludzkich – będziesz wiedział jak praktycznie korzystać z tej wiedzy,

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 gdansk a studentem zawierana jest w formie pisemnej.

poznasz skuteczne sposoby wpływu na osoby oraz zespoły,

będziesz wiedział jak zwiększać własną odporność w trudnych biznesowo sytuacjach,

będziesz wiedział jak się komunikować w sytuacjach pracy zdalnie i hybrydowej,

nauczysz się budować swoją rynkową markę jako wartościowego lidera.

Dla kogo?

Studia kierowane są do:

aktualnych i przyszłych menedżerów oraz właścicieli firm, którzy chcą zwiększyć swoją skuteczność kierowania w realnych warunkach obecnych czasów,

osób, które wiążą swoją karierę zawodową ze sprawnym zarządzaniem ludźmi i organizacjami,

wszystkich, którzy chcą wypracować dla siebie skuteczne style przywódcze i menadżerskie w warunkach szybko zmieniających się realiów rynkowych.

Program studiów

Program studiów podyplomowych na kierunku Przywództwo w biznesie.

Liczba miesięcy nauki: **9**

Liczba godzin: **180**

Liczba zjazdów: **10**

Liczba semestrów: **2**

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 gdansk a studentem zawierana jest w formie pisemnej.

Skuteczny lider biznesu – realia działania, kompetencje, osiągnięcia (32 godz.)

Katalog realnych sytuacji biznesowych a kompetencje lidera (4 godz.)

Wygrywający pakiet kompetencji biznesowych (8 godz.)

Typy liderów – specyfika myślenia, nastawień i działania (8 godz.)

Metody i techniki działań liderskich (8 godz.)

Dynamika własnej kariery (4 godz.)

Modelowanie – przejmowanie Know How od wybitnych liderów (16 godz.)

Wybitni oraz lokalni liderzy biznesu – empiryczne wzorce sukcesu (4 godz.)

Modelowanie – odkrywanie wzorów sukcesu (4 godz.)

Metodyka modelowania osiągnięć biznesowych (4 godz.)

Dostosowanie kompetencji i strategii wybitnych liderów do własnych potrzeb (4 godz.)

Laboratorium przywództwa (24 godz.)

Modelowanie osiągnięć wybitnych liderów w praktyce (4 godz.)

Odkrywanie wzorów sukcesu liderów o dużych osiągnięciach (16 godz.)

Transfer wniosków do własnej praktyki liderskiej (4 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 gdansk a studentem zawierana jest w formie pisemnej.

Metody wpływu lidera na otoczenie (36 godz.)

Diagnoza ludzi, relacji i uwarunkowań (6 godz.)

Narzędzia i strategie wpływu (6 godz.)

Wpływ lidera na jednostkę – profil FRIS w zastosowaniach biznesowych (8 godz.)

Wpływ lidera na grupy i zespoły (8 godz.)

Wpływ lidera na ważne instytucje (8 godz.)

Przywództwo w środowisku korporacyjnym (8 godz.)

Specyfika przywództwa w korporacjach (4 godz.)

Specyfika komunikacji lidera w czasach post-COVID (4 godz.)

Odporność lidera na stres, trudności i zagrożenia (8 godz.)

Co zapewnia liderom podwyższoną odporność (4 godz.)

Twój profil odporności, jak rozwijać własną odporność (4 godz.)

Trafność decyzji, katalog błędów lidera (8 godz.)

Strategie podejmowania trafnych decyzji (4 godz.)

Katalog błędów, rozpoznawanie ryzyka (4 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 gdansk a studentem zawierana jest w formie pisemnej.

Trudne sytuacje w działaniach lidera (8 godz.)

Rodzaje trudności w działaniach lidera (4 godz.)

Budowa własnej skuteczności w trudnych sytuacjach (4 godz.)

Negocjacje i zarządzanie konfliktem (16 godz.)

Negocjacje: od partnerskich do wrogich i zarządzanie konfliktem (8 godz.)

Zwycięskie strategie negocjowania (8 godz.)

Budowanie własnej pozycji rynkowej lidera (16 godz.)

Składowe pozycji rynkowej lidera (4 godz.)

Docelowe rynki własnej promocji (4 godz.)

Strategie budowy pozycji rynkowej lidera (4 godz.)

Konsekwentne działania własne (4 godz.)

PROJEKT (8 godz.)

Seminarium projektowe (8 godz.)

Forma zaliczenia:

testy semestralne i egzamin końcowy polegający na obronie 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 gdansk a studentem zawierana jest w formie pisemnej.

Wykładowcy

Magdalena Biedrzycka-Doliwa

Szef komunikacji korporacyjnej w Deloitte i członkiem zespołu Partnera Zarządzającego. Odpowiada za działania Public Relations, komunikację wewnętrzną, reputację oraz działania wizerunkowe firmy. Wcześniej pracowała na stanowiskach kierowniczych w polskich i międzynarodowych korporacjach, realizując projekty związane z komunikowaniem zmian i transformacją biznesową. Tworzyła strategie komunikacji dla procesów M&A, wprowadzania na rynek nowych produktów i usług oraz budowania zaangażowania pracowników. Ważnymi obszarami jej doświadczenia jest komunikacja przywódcza, budowanie wizerunku pracodawcy, wzmacnianie kultury organizacyjnej oraz reputacji firmy.

Ukończyła studia doktoranckie w zakresie nauk o zarządzaniu na Akademii Leona Koźmińskiego, jest również absolwentką Wydziału Lingwistyki Stosowanej UW oraz podyplomowych studiów z zakresu Public Relations przy UW i PAN, marketingu i strategii marketingowych na SGH oraz psychologii biznesu dla menedżerów ALK.

Aniceta Bosak

licencjonowany trener i coach Franklin University oraz Transforming Communication. Doświadczona specjalistka od budowania relacji, rozwoju. Trener szkoleń związanych z kontaktem z klientem (sprzedaż, obsługa klienta, profesjonalna prezentacja biznesowa i negocjacje) oraz umiejętnościami menedżerskimi. Coach i mentor.

Maciej Herman

w Wedlu pracuje od 2008 roku. Z rynkiem FMCG związany od ponad 20 lat. Doświadczenie zdobywał na stanowiskach komercyjnych w największych międzynarodowych firmach (Kompania Piwowarska, Frito Lay, Procter&Gamble). Pod jego przewodnictwem Wedel stał się jedną z najszybciej rosnących firm słodyczowych w Polsce i sukcesywnie rozwija obecność za granicą. Pozycję kluczowego gracza odzwierciedlają nie tylko wyniki sprzedaży, ale także uzyskane wyróżnienia – m.in. tytuł „Najsilniejsza polska marka" w rankingu dziennika Rzeczpospolita, złota statuetka Effie za kampanię „W kuchni z Wedlem", a także liczne nagrody w prestiżowych konkursach branżowych.

Katarzyna Lorenc

Ekonomista o specjalizacji strategia przedsiębiorczości i polityka gospodarcza. Prezes Outsourcingu HR Lu-Bi Sp. z o.o. oraz firmy badawczo-doradczej BizYou.

Wyróżniona 5 miejscem w rankingu wschodzących gwiazd biznesu Gazety Prawnej. Wiceprzewodnicząca

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 gdansk a studentem zawierana jest w formie pisemnej.

Wojewódzkiej Rady Rynku Pracy oraz wiceprezes Zarządu BCC, wicekanclerz Loży Warszawskiej Business Center Club oraz Ekspert BCC ds. rynku pracy oraz zarządzania i efektywności pracy. Inicjatorka, pomysłodawczyni oraz Przewodnicząca Kapituły ogólnopolskiego Konkursu „Pracownik Roku".

Usługi biznesowe stworzone przez Katarzynę zostały kilkunastokrotnie nagrodzone Medalami Europejskimi.

Kazimierz Nalepa

Doradca, coach, trener i wykładowca akademicki z ponad 35 – letnim stażem w pracach dla biznesu (banki, ubezpieczenia, przemysł, sprzedaż), administracji państwowej, organizacji społecznych i związków zawodowych.

Klara Z. Wiśniewska

Specjalizuje się w gromadzeniu, analizie oraz zarządzaniu informacjami o dużym znaczeniu. Posiada dogłębną wiedzę i doświadczenie w używaniu narzędzi i technik wywiadu jawnoźródłowego (Open Source Intelligence, OSINT), metodach badawczych oraz oprogramowania analitycznego.

Od lat pracuje dla Polaris, organizacji przodującej w zwalczaniu handlu ludźmi w USA. Pracowała jako badacz i analityk dla amerykańskich Sił Powietrznych. Podczas pracy dla RosettiStarr zdobyła doświadczenie w przeprowadzaniu weryfikacji potencjalnych pracowników dla korporacji finansowych. Przygotowała wiele projektów dla amerykańskich firm i organizacji m.in. dla Salix Pharmaceuticals, Orphan Secure oraz Strategic and Competitive Intelligence Professionals (SCIP).

Gen. bryg Dariusz Żuchowski

Jest absolwentem Wyższej Oficerskiej Szkoły Samochodowej w Pile. Studiował także w Akademii Techniczno-Rolniczej w Bydgoszczy na kierunku mechanika i budowa maszyn. Ukończył studia podyplomowe w Akademii Obrony Narodowej oraz kursy logistyczne w Stanach Zjednoczonych i w szkole NATO Niemczech. Służył w Dowództwie Komponentu Lądowego w Heidelbergu oraz uczestniczył w misji wojskowej w Afganistanie. Obecnie służy na stanowisku zastępcy szefa Sztabu Wielonarodowego Korpusu Północny Wschód ds. zabezpieczenia. Ma też na koncie służbę m.in. w jednostkach NATO.

Special promotion for candidates.

Nie czekaj, zapisz się online. Pierwsi korzystają najwięcej!

Zapisując się do 25 kwietnia zyskujesz 1200 zł, dzięki:

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 gdansk a studentem zawierana jest w formie pisemnej.

800 zł zniżki w czesnym, która rozliczana jest 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~~ zł

miesięcznie! Wpisowe

0 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 gdansk a studentem zawierana jest w formie pisemnej.