

Zarządzanie strategiczne innowacją w biznesie

- Kierunek - studia podyplomowe

Niestacjonarne 2 semestry **OD PAŹDZIERNIKA**

Opis kierunku

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.

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
- posiadasz 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: **10**



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 TOWS (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

Katarzyna Klimek

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 akcelerycyjnymi 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

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.

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 w Contium S.A. – 2006-2009 w Unity Group)

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 branży finansowej – 2011-2014 Noble Bank jako dyrektor oddziału oraz 2014-2015 jako Sales Manager).

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

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, załóż Konto Kandydata i zapisz się na studia bez wychodzenia z domu.

Zapisując się do 10 stycznia zyskujesz 1000 zł dzięki:

- **600 zł** zniżki w czesnym
- **400 zł** dzięki zwolnieniu z opłaty wpisowej.



do 10 stycznia
studia
~~1000 zł~~ zł
taniej

Ceny dla kandydatów

Studia to inwestycja, która się zwraca

W Wyższej Szkole Bankowej szanujemy Twój czas i pieniądze, dlatego o finansach mówimy otwarcie. Nie mnożymy dodatkowych opłat, nie przemycamy małym druczkiem ukrytych kosztów. U nas wiesz dokładnie, za co płacisz.

Studia podyplomowe to inwestycja, która zwraca się już w ich trakcie, w postaci nowych umiejętności i kontaktów, które owocują w biznesie. Wybierz studia podyplomowe w WSB i przekonaj się na własnym przykładzie, jak inwestować w siebie, aby czerpać z tego korzyści teraz i w przyszłości.

Niestacjonarne - Gwarantowane czesne stałe

	Rok nauki	Czesne
2 raty	1 rok	2295 zł

	Rok nauki	Czesne
9 rat	1 rok	510 zł

Niestacjonarne - Gwarantowane czesne stopniowane

	Rok nauki	C z e s n e
normal_price rat	price_after_promotion rat	

Ceny dla absolwentów WSB

Studia to inwestycja, która się zwraca

W Wyższej Szkole Bankowej szanujemy Twój czas i pieniądze, dlatego o finansach mówimy otwarcie. Nie mnożymy dodatkowych opłat, nie przemycamy małym druczkiem ukrytych kosztów. U nas wiesz dokładnie, za co płacisz.

Studia podyplomowe to inwestycja, która zwraca się już w ich trakcie, w postaci nowych umiejętności i kontaktów, które owocują w biznesie. Wybierz studia podyplomowe w WSB i przekonaj się na własnym przykładzie, jak inwestować w siebie, aby czerpać z tego korzyści teraz i w przyszłości.

Niestacjonarne - Gwarantowane czesne stałe

	Rok nauki	Czesne
2 raty	1 rok	2295 zł

	Rok nauki	Czesne
9 rat	1 rok	510 zł

Niestacjonarne - Gwarantowane czesne stopniowane

	Rok nauki	C z e s n e
normal_price rat	price_after_promotion rat	