



Zarządzanie w MŚP

- Kierunek - studia podyplomowe

Niestacjonarne 2 semestry Rekrutacja zakończona **OD PAŹDZIERNIKA**

Opis kierunku

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

Celem studiów jest zapoznanie słuchaczy z zasadami zarządzania MŚP począwszy od procesów strategii, rekrutacji przez nowoczesne metody kierowania zespołem pracowników z uwzględnieniem aspektów prawnych i nowoczesnego podejścia do biznesu (e-commerce).

Co zyskujesz?

- opanujesz ważne techniki i narzędzia menedżerskie ukierunkowane na rozpoznanie oraz rozwiązywanie wielu problemów
- zajęcia z doświadczoną kadrą trenerską, mocno powiązaną ze środowiskiem biznesowym
- uczestnictwo w warsztatach, ćwiczeniach kierowniczych, symulacjach decyzyjnych i biorą udział w grze biznesowej.

Program studiów

Program składa się z sześciu modułów.



Liczba miesięcy nauki:

9



Liczba godzin: **176**



Liczba zjazdów: **11**



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 opole a studentem zawierana jest w formie pisemnej.



ZARZĄDZANIE W MŚP- ASPEKT STRATEGICZNY (16 godz.)

- Strategia organizacji i personalna wobec wyzwań rynku (4)
- Współczesne koncepcje zarządzania w praktyce MŚP (4)
- Controlling personalny (4)
- Kształtowanie kultury organizacyjnej i employer branding (4)

ZZL W MŚP (24 godz.)

- Rekrutacja i selekcja personelu do MŚP- metody i narzędzia rekrutacyjne (8)
- Warsztat – rekrutacja w mediach społecznościowych (8)
- Adaptacja pracownika (4)
- Analiza potrzeb szkoleniowych i rozwojowych i wdrażanie szkoleń i procesów rozwojowych: instruktaż, coaching, mentoring (4)

WARSZTAT PRACY MENEDŻERA MŚP (80 godz.)

- Komunikacja interpersonalna – baza relacji w biznesie (8)
- Negocjacje – warsztat (8)
- Motywowanie pracowników (8)
- Style zarządzania (8)
- Ocena pracownicza (8)
- Zarządzanie sobą w czasie (4)
- Kreatywność w pracy menedżera (4)
- Odporność psychiczna i przeciwdziałanie wypaleniu zawodowemu (8)
- Zarządzanie zespołem (8)
- Zarządzanie zmianą (8)
- Rozwiązywanie konfliktów (8)

FINANSE W MŚP (8 godz.)

- Systemy wynagrodzeń w organizacji (4)
- Wartościowanie stanowisk pracy (4)

ASPEKTY PRAWNE, W MŚP (16 godz.)

- Zasady ochrony danych osobowych (8)
- Wybrane zagadnienia prawa pracy w MŚP (4)
- Podstawy prawa gospodarczego w tym autorskiego (4)

MARKETING W MŚP (28 godz.)

- Marketing w MŚP (8)
- E-biznes (8)
- Techniki sprzedaży i prezentacji produktów i usług (12)



Forma zaliczenia



Warunkiem ukończenia studiów jest uzyskanie pozytywnej oceny z egzaminu (4 godz)

Wykładowcy

Natalia Kotas-Rippel

Trener i konsultant ILLUSTR0, psycholog pracy i organizacji, doradca kariery. Absolwentka Uniwersytetu Śląskiego – Wydziału Pedagogiki i Psychologii oraz Szkoły Trenerów. Członek Polskiego Towarzystwa Psychologicznego oraz International Association of Applied Psychology. Certyfikowany trener Ośrodka Pomocy i Edukacji Psychologicznej INTRA w Warszawie, gdzie ukończyła szkołę treningu i warsztatu psychologicznego. Certyfikowany konsultant do realizacji testu ExtendedDISC oraz PeopleKeys. Specjalizuje się w zagadnieniach komunikacji interpersonalnej, negocjacji, asertywności, zarządzaniu stresem, wypalenia zawodowego, pracy z emocjami, zagadnieniach obsługi klienta i sprzedaży oraz treningach umiejętności kierowniczych dla kadry menedżerskiej. Czynny trener i konsultant w zakresie zarządzania zasobami ludzkimi, doradca w zakresie badania kompetencji personelu i kadry menedżerskiej, tworzeniu strategii zarządzania zasobami ludzkimi, strategii organizacji.

Grzegorz Rippel

Od 2000 roku związany z branżą szkoleń, doradztwa organizacyjnego i personalnego. Założyciel firmy szkoleniowo-doradczej ILLUSTR0. Absolwent socjologii o specjalizacji socjologia organizacji i zarządzania oraz kierunkowych studiów podyplomowych (m.in. coaching, doradztwo zawodowe). Zrealizował ponad 15 tys. godz. szkoleniowych z obszaru kompetencji menedżerskich i sprzedażowych dla klientów w Polsce i Niemczech. Autor narzędzi do badania kompetencji handlowych w trybie on the job training. Realizuje projekty rekrutacyjne na stanowiska menedżerskie i handlowe. Wdrożył ponad 30 projektów związanych z ocenami okresowymi, zarządzaniem zmianami, badaniami mystery shopping. Realizował projekty szkoleniowe i doradcze m.in. dla: PARP, WYG International, Black Red White, PGE Skra Bełchatów, Lasy Państwowe, TAURON SA, Opoltrans, Bonduelle Polska, UVEX Safety Polska, Broekelmann Polska.



Marek Nowak

Konsultant i trener w zakresie wdrażania systemów wspierających rozwój kompetencji personelu. Dyrektor ds. organizacji i rozwoju firmy szkoleniowo - doradczej ILLUSTR0 (od 2005 r.). Inżynier ekonomii i zarządzania (Politechnika Opolska). Specjalista ds. zarządzania projektami w HR. Posiada także certyfikat PRINCE2. Wdraża rozwiązania informatyczne w obszarze HR. Posiada ośmioletnie doświadczenie w realizacji usług doradczych m. in. z zakresu systemów ocen pracowników, wdrażania systemów wynagrodzeń zorientowanych na wyniki, realizacji projektów rekrutacyjnych z wykorzystaniem metod direct search. Usługi doradcze i szkolenia prowadził m.in. dla: AgroAs S.J., Dempol Eco, Proster sp. z o.o., Mebel Rust, Sundoor, Contact Center One Sp. z o.o. Centrum Meblowe AGATA, Turck Sp. z o.o. UVEX Safety Polska, Broekelmann Polska. Prowadzi zajęcia m.in. z controllingu personalnego, czy systemów wynagradzania.

Barbara Kowalczyk

Menedżer wdrożenia nowych pracowników oraz zarządzania zespołami doświadczonych handlowców. Od 2012 r. związana z branżą sprzedażową. Rekruter z praktyką aktywnego poszukiwania kandydatów (direct search) w myśl filozofii Candidate Experience. Absolwentka zarządzania o specjalności psychologia w biznesie. Ukończyła Szkołę Trenerów, posiada certyfikat Coaching Fundamentals Noble Manhattan Coaching. Specjalizuje się w tematyce technik sprzedaży i budowania relacji z klientem, rekrutacji oraz coachingowego zarządzania pracownikami.

Wojciech Walla

Trener biznesu (absolwent szkoły trenerów OSH Kontrakt i Moderator) związany z branżą szkoleniową i doradztwa personalnego od 2008 roku. Zrealizował ponad 11 tys. godzin warsztatów. Autor e-learningów dla Polskiej Agencji Rozwoju Przedsiębiorczości. Posiada certyfikat Practitioner Coach Diploma Noble Manhattan Coaching. Certyfikowany Trener IMF Effectiveness wydanym przez The Institute for Motivational Living Inc. Prowadził warsztaty dla: Komisji Europejskiej, Urzędu Marszałkowskiego w Katowicach, PCPR w Wodzisławiu Śląskim, MOPS Wodzisław Śląski, Zakładu Ubezpieczeń Społecznych, Unilever Polska, Ministerstwa Sprawiedliwości, Mix Electronics, Leroy Merlin, Autosan Sanok, Meble Black Red White, Mebel Rust, AGD Market Sp. z o.o. i wielu innych.

Partnerzy kierunku

iLLUSTR0
SZKOLENIA DORADZTWO



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 |
|---------------|--------------|---------------|
| 10 rat | 1 rok | 380 zł |



Ceny dla absolwentów WSB

Niestacjonarne - Gwarantowane czesne stałe

| | Rok nauki | Czesne |
|--------|-----------|--------|
| 10 rat | 1 rok | 380 zł |