

Zarządzanie

- Kierunek - studia II stopnia z podyplomowymi

Tradycyjne **OD PAŹDZIERNIKA** Studia magisterskie

Co zyskujesz, studiując zarządzanie na Uniwersytecie WSB Merito?

Studiujesz jednocześnie na wybranym kierunku studiów magisterskich oraz studiach podyplomowych.

oszczędzasz czas - program studiów podyplomowych realizujesz jednocześnie ze studiami magisterskimi. Liczba zajęć i zjazdów jest taka sama jak na studiach tradycyjnych, ale po obronie zyskujesz dwa dyplomy - dyplom studiów magisterskich i świadectwo ukończenia studiów podyplomowych.

oszczędzasz pieniądze - płacisz tylko jedno czesne, które jest niższe, niż gdybyś wybrał studia magisterskie i podyplomowe osobno.

wyróżniasz się w oczach pracodawców - zdobywasz wiedzę i umiejętności wykraczającą poza program studiów magisterskich.

Wiedzę i umiejętności ze studiów magisterskich uzupełnisz na wybranych studiach podyplomowych, do wyboru masz:

Na specjalności zarządzanie zasobami ludzkimi do wyboru masz poniższe studia podyplomowe:

Kadry i płace

Zarządzanie kapitałem ludzkim

Na specjalności nowoczesna komunikacja marketingowa do wyboru masz poniższe studia podyplomowe:

E-marketing w biznesie

Na specjalności studia menedżersko-prawne do wyboru masz poniższe studia podyplomowe:

Prawo dla menedżera

Na specjalności zarządzanie przedsiębiorstwem do wyboru masz poniższe studia podyplomowe:

Menedżerskie

Uczysz się według programu konsultowanego z przedsiębiorcami – w ten sposób zdobywasz umiejętności dopasowane do aktualnych potrzeb rynku pracy. Czuwa nad tym Rada Biznesu dla kierunku zarządzanie.

Uczestniczysz w zajęciach, na których wykorzystujemy gry kierownicze i biznesowe oraz symulacje interaktywne.

Studia na tym kierunku zrealizujesz w formule **niestacjonarnej tradycyjnej**.

Twój plan zajęć będzie zorganizowany w weekendowe zjazdy (i niektóre piątki wieczorem, online), średnio raz na dwa tygodnie. Podczas zajęć spotykasz się z wykładowcami i pozostałymi uczestnikami z grupy w salach wykładowych (zajęcia w murach uczelni).

Korzystasz z nowoczesnych laboratoriów komputerowych oraz pracowni specjalistycznych (np. design thinking, RFDI). Na zajęciach pracujesz na profesjonalnym oprogramowaniu: SPSS, Google Analytics, SAP, Photoshop, Premiere, Corel Draw, Płatnik.

POZNAJ NASZE LABORATORIA



dwa dyplomy w 2 lata



wykładowcy-praktycy
biznesu



dodatkowe certyfikaty



program konsultowany
z firmami



oszczędność czasu i
pieniędzy

Czego nauczysz się w trakcie studiów?

Nauczysz się korzystać z metod zarządzania strategicznego i zarządzania procesami.

Zdobędziesz wiedzę z zakresu ekonomii i prawa.

Dowiesz się, jak przygotowywać analizy biznesowe.

Nauczysz się skutecznie negocjować.

Będziesz umiał rozwiązywać problemy zgodnie z metodyką design thinking oraz zarządzania zmianami.

Dowiesz się, jak rozwiązywać problemy w oparciu o case studies oraz materiały praktyczne.

Nauczysz się wykorzystywać oprogramowanie specjalistyczne.

Zobacz specjalności na tym kierunku

Nowoczesna komunikacja marketingowa

Tradycyjne

od 541 zł 575 zł

**Najniższa cena
z ostatnich 30
dni: 575 zł**

Studia menedżersko-prawne

Tradycyjne

od 541 zł 575 zł

**Najniższa cena
z ostatnich 30
dni: 575 zł**

Zarządzanie przedsiębiorstwem

od 541 zł 575 zł

Tradycyjne

**Najniższa cena
z ostatnich 30
dni: 575 zł**

Zarządzanie zasobami ludzkimi

od 541 zł 575 zł

Tradycyjne

**Najniższa cena
z ostatnich 30
dni: 575 zł**

Program studiów

Program studiów obejmuje m.in.:

marketing międzynarodowy,

strategie negocjacji na rynkach międzynarodowych,

zarządzanie strategiczne.

Przedmioty kształcenia ogólnego:

Język obcy

Współczesne problemy społeczno-gospodarcze

Praktyczne aspekty prawa

Przedmioty kierunkowe:

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 wrocław a studentem zawierana jest w formie pisemnej.

Makroekonomia

Zarządzanie strategiczne

Rachunkowość zarządcza

Pomiar i modelowanie w zarządzaniu

Zarządzanie procesami

Zarządzanie jakością

Zarządzanie marketingowe

Przedsiębiorczość

Marketing międzynarodowy

Analiza danych biznesowych

Strategie negocjacji na rynkach międzynarodowych

Warsztaty kwalifikacji menedżerskich

Przedmioty wybieralne:

Praktyka zawodowa

Seminarium magisterskie

Wykład do wyboru

Wykładowcy

dr Mateusz Rak

Doktor nauk ekonomicznych, manager kierunku zarządzanie na Uniwersytecie WSB Merito we Wrocławiu. Od 15 lat wykłada na studiach licencjackich, magisterskich i podyplomowych. Trener biznesu z zakresu marketingu i społecznej odpowiedzialności biznesu, czyli CSR (ang. corporate social responsibility). Pasjonat full-stack marketingu, specjalizujący się głównie w działaniach B2B. Jego badania naukowe koncentrują się na zagadnieniach społecznych, takich jak CSR i ESG (ang. environmental, social and corporate governance). Autor licznych publikacji naukowych z zakresu strategii CSR, wpływu społecznej odpowiedzialności biznesu na przedsiębiorstwo oraz wykorzystania fundacji korporacyjnych jako narzędzia CSR. Uważa, że innowacja jest kluczem do rozwoju zarówno w marketingu, jak i w społeczeństwie, z tego względu nieustannie stara się wykorzystywać najnowsze technologie w swojej pracy. Jest zdania, że przedsiębiorstwa powinny służyć interesariuszom i dostosowywać się do zmieniających się warunków – zarówno obecnych, jak i przyszłych, które już dziś powinny determinować kierunek działań w biznesie. Należy do nich zrównoważony rozwój i gospodarka o obiegu zamkniętym, które staną się coraz ważniejsze w nadchodzących latach.

dr Agnieszka Gasiulewicz

Adiunkt na Uniwersytecie WSB Merito we Wrocławiu, obecnie pełni funkcję Kierownika Zespołu Dydaktycznego Marketingu. Trener biznesu. Ekspertka ds. badań marketingowych z ponad 10-letnim stażem. Kierownik projektów badawczych z zakresu badań społecznych i marketingowych, w tym współautor strategii komunikacyjnej dla Urzędu Marszałkowskiego we Wrocławiu. Współpracowała z wieloma firmami z różnych sektorów z zakresu badań jakości obsługi klienta, satysfakcji klienta, produktów i usług, strategii marketingowej czy wizerunku marki. Naukowo pasjonuje się nowoczesnymi technologiami informacyjno-komunikacyjnymi, a prywatnie kulturą hiszpańską i psychologią dziecięcą.

r.pr. dr Tomasz Gawel

Radca prawny. Od 2007 adiunkt w Wyższej Szkole Bankowej we Wrocławiu (obecnie Uniwersytet WSB Merito), w latach 2007-2010 dziekan Zamiejscowego Wydziału Ekonomicznego w Opolu Wyższej Szkoły Bankowej (obecnie Uniwersytet WSB Merito), wcześniej adiunkt na Akademii Ekonomicznej we Wrocławiu (obecnie Uniwersytet Ekonomiczny), kierownik studiów podyplomowych na Uniwersytecie WSB Merito we Wrocławiu „Pośrednictwo w Obrocie Nieruchomościami”, "Zarządzanie Nieruchomościami" i "Prawo Gospodarcze", radca prawny prowadzący prywatną praktykę (Kancelaria GLG).

Michał Szlachcic

Praktyk, ekonomista, współzałożyciel i członek Zarządu Logintrade S.A. Wykładowca na studiach MBA oraz na studiach podyplomowych zakupy w biznesie i zarządzania sprzedażą, autor i kierownik podyplomowego studium

windykacja i zarządzanie wierzytelnościami na Uniwersytecie WSB Merito we Wrocławiu. Zrealizował szereg projektów konsultingowych oraz szkoleniowych dla takich firm jak: Volkswagen Poznań Sp. z o.o., Bank Zachodni WBK S.A., Polkomtel S.A., Polifarb Wrocław-Cieszyn S.A., Polmos Wrocław S.A., Poczta Polska, Ruch S.A., Cermag Sp. z o.o., Kaufland Sp. z o.o., Gotec Polska Sp. z o.o. oraz wielu innych.

dr Marcin Haberla

Wykładowca akademicki wrocławskiego Uniwersytetu Ekonomicznego (Katedra Badań Marketingowych, Instytut Marketingu). Członek komisji ds. strategii promocji wydziału Nauk Ekonomicznych Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu. Posiada bogate doświadczenie w prowadzeniu szkoleń z zakresu marketingu, zarządzania marką, przygotowania i realizacji badań marketingowych oraz strategii. Opracowywał strategie i realizował badania dla wielu przedsiębiorstw m.in. Kaufland, Ciech SA, Grupa PKP SA, POL-MOT WARFAMA SA, Piekarnia Familijna, Korbank, Koloradoss, Konimpex SA., Grupa Kopalń sp. z o.o., PGE, Progress Consulting sp. z o.o., Park Nauki i Rozrywki Krasiejów, ULMA Construcccion, Pet Media Sp. z o. o.. Prowadził badania społeczne dla podmiotów administracji samorządowej. Ostatnie projekty to m.in. współpraca z Dolnośląską Agencją Rozwoju Regionalnego S.A., Wrocławskim Centrum Transferu Technologii, Wrocławskim Parkiem Technologicznym, Urzędem Miasta Wrocławia (Wydział Organizacji Pozarządowych NGO) Urzędem Marszałkowskim Województwa Dolnośląskiego (w ramach Projektu „Południowo-zachodni Szlak Cystersów”) .Jako trener w ostatnich sześciu latach zrealizował ponad 80 warsztatów oraz programów szkoleniowych. Akredytowany trener przy Polskiej Agencji Rozwoju Przedsiębiorczości.

Szkolenia w zakresie:

przedsiębiorczości akademickiej,

badań marketingowych,

marketingu,

wizerunku firmy,

zarządzania strategii,

opracowywania strategii rozwoju,

zarządzania produktem,

zarządzania marką,

etyki biznesu,

public relations,

profesjonalnej sprzedaży i obsługi.

dr Anna Brdulak

Doktor w dziedzinie nauk ekonomicznych, dyscyplinie nauk o zarządzaniu. Specjalistka w obszarze inteligentnych miast (smart cities), zrównoważonego rozwoju i komunikacji interpersonalnej. Certyfikowana trenerka biznesu z zakresu umiejętności miękkich. Prowadziła warsztaty dla firm z zakresu m.in.: relacji przełożony-podwładny, asertywności, rozwiązywania konfliktów, zarządzania czasem oraz motywowania pracowników. Dwukrotna laureatka grantu UM Wrocław na realizację rocznych projektów z biznesem (ARAW Sp. z o.o., Nokia). Ekspertka programu Climate Leadership UNEP/ Grid Warszawa pod egidą ONZ. Wspólnie z Instytutem Ekologii Terenów Uprzemysłowionych współtworzyła Krajowy Plan Sprawiedliwej Transformacji. Absolwentka Szkoły Głównej Handlowej w Warszawie i podyplomowych studiów psychologicznych na Uniwersytecie Warszawskim. Wykładowczyni Politechniki Wrocławskiej oraz studiów podyplomowych na Uniwersytecie WSB Merito we Wrocławiu

Danuta Fesz-Grubiak

Notariusz ceniony wieloletni wykładowca akademicki doświadczony praktyk - były sędzia sądu rejonowego, obecnie notariusz prowadząca własną kancelarię we Wrocławiu.

Piotr Dorosz

Wykładowca na Uniwersytecie WSB Merito. Przedsiębiorca, współzałożyciel i udziałowiec Deviniti, spółki tworzącej i wdrażającej nowoczesne technologie na potrzeby biznesu. W spółce odpowiedzialny za zarządzanie sprzedażą i strategią firmy. Bogate doświadczenia związane z pozyskiwaniem wymagań, modelowaniem i projektowaniem systemów oraz zarządzaniem projektami informatycznymi i inwestycyjnymi. Brał udział w wielu projektach i przedsięwzięciach biznesowych realizowanych między innymi dla: BZWBK, Credit Agricole, ING Bank Śląski, HSBC Bank Polska. Współtwórca i udziałowiec kilku przedsięwzięć i spółek internetowych – między innymi SerwisPrawa.pl, JakoscObslugi.pl, AgroVIP.pl, JakaPensja.pl oraz InLabs (projekty mobile i społecznościowe) oraz od niedawna Revenue Labs (systemy wspierające i automatyzujące obszar marketingu). Absolwent wydziału Informatyki i Zarządzania na Politechnice Wrocławskiej oraz Executive MBA na Uniwersytecie Ekonomicznym we Wrocławiu.

Anna Gawrycka-Lipieta

Radca prawny posiadająca wieloletnie doświadczenie z zakresu prawa podatkowego i ubezpieczeń społecznych oraz

prawa gospodarczego. Ceniony dydaktyk, od kilku lat współpracująca z Uniwersytetem WSB Merito we Wrocławiu.

dr hab. Tadeusz Gospodarek, prof. UWSB Merito

Długoletni współwłaściciel firmy produkującej oprogramowanie klasy ERP dla sieci samochodowych (Peugeot, Citroen, Ford, Mercedes, Renault, Nissan, DAF) oraz dla firm produkcyjnych od gospodarstw rolnych aż do spółek giełdowych włącznie. Współtwórca systemów Motomanager, Supermanager, Agromanager i Hospitalmanager, wdrożonych z powodzeniem w ponad 100 organizacjach. Specjalista od modułów EIS (Executive Information Systems) oraz integracji systemów rozproszonych. Właściciel firmy konsultingowej Instytut Funduszy Europejskich, specjalizującej się w opracowywaniu dokumentacji dla projektów informatycznych oraz strategii informatyzacji. Autor licznych dokumentacji eksperckich (strategie, studia wykonalności, oszacowania wartości). Ex biegły sądowy w zakresie informatyki i systemów informatycznych. Aktualnie członek Rady Naukowej i rzeczoznawca Polskiego Towarzystwa Informatycznego. Posiada liczne certyfikacje zawodowe z zakresu informatyki i zarządzania oraz duże doświadczenie we wdrażaniu systemów IT w praktyce, w szczególności w dopasowaniu kultury organizacji do wymogów technologii ICT systemów zintegrowanych. Jest autorem następujących książek z zakresu informatyki i zarządzania: "Systemy ERP. Modelowanie, projektowanie wdrażanie 2015", "Zarządzanie dla racjonalnego menedżera 2014", "Aspekty złożoności i filozofii nauki w zarządzaniu 2012", "Modelowanie w naukach o zarządzaniu oparte na metodzie programów badawczych i formalizmie reprezentatywnym 2009" oraz wielu publikacji. Jest profesorem na Uniwersytecie WSB Merito we Wrocławiu. Zajmuje się zagadnieniami teorii złożoności i ujęciem systemowym w zarządzaniu, teorią wartości i zastosowaniem filozofii nauki w biznesie oraz reprezentacjami formalnymi procesów biznesowych i organizacji dla celów informatyzacji.

dr Jerzy Jagoda

Wykładowca na Uniwersytecie WSB Merito i praktyk zarządzania. Ukończył Akademię Ekonomiczną w 1976. Doktorat z zakresu organizacji i zarządzania uzyskał w 1985 r. Adiunkt w AE we Wrocławiu 1985-2008, a obecnie na Uniwersytecie WSB Merito we Wrocławiu. W latach 1987-1991 stypendysta, a następnie visiting professor w Norwegian Business School w Bergen, Norwegia. W latach 1992-2005 prezes oraz doradca firm z kapitałem zagranicznym (Omnicer East, Gullfiber, Kaabs, Lindap). Od 1992 r. właściciel firmy (handel międzynarodowy, nieruchomości, reykling). Autor publikacji z zakresu small biznesu oraz gier biznesowych.

Wojciech Męciński

Praktyk w dziedzinie HRM z szerokim 6-cio letnim doświadczeniem we wdrażaniu i rozwoju narzędzi i systemów HR w dużych organizacjach operujących w międzynarodowym środowisku. Coach certyfikowany przy ICC specjalizujący się w Executive i Business Coaching. Obecnie od przeszło 3 lat wykładowca i opiekun merytoryczny dzielący się wiedzą i doświadczeniem ze studentami Wyższej Szkoły Bankowej we Wrocławiu (obecnie Uniwersytet WSB Merito). Z wykształcenia prawnik. Niewątpliwym atutem jest fakt, iż posiada blisko dwunastoletnie doświadczenie managerskie oraz biznesowe (w tym studia MBA), co pozwala na lepsze zrozumienie otoczenia i kontekstu, w którym operują Klienci biznesowi. Dodatkowo w przebiegu pracy zawodowej miał okazję pracować w organizacjach o dużym zróżnicowaniu,

zarówno wiekowym, jak i kulturowym.

Laura Mnich

Radca Prawny od 2003 r., prawnik od 15 lat. Zajmuje się doradztwem biznesowym dla przedsiębiorców, specjalizuje się w prawie gospodarczym, prawie handlowym oraz ochronie danych osobowych. Ma bogate doświadczenie w bieżącej obsłudze wielu Spółek w tym m.in. Telewizji Polskiej - Oddział Wrocław czy wiodących przedsiębiorstw włoskich. Jest autorką publikacji między innymi w Rzeczpospolitej i Gazecie Prawnej. Obecnie jest współnikiem w Kancelarii MNICH i WOJEWODA Kancelaria Radców Prawnych Spółka Jawna.

Tomasz Wudarzewski

Prezes zarządu oraz dyrektor ds. rozwoju w firmie LOGINTRADE S.A. Kierownik i autor podyplomowych studiów zakupy w biznesie i zarządzanie sprzedażą organizowanych przez Uniwersytet WSB Merito we Wrocławiu. Specjalizuje się w problematyce zakupów elektronicznych w segmencie B2B. Współpracuje m.in. z Jastrzębskie Spółki Węglowe S.A., Rafako S.A., Jeronimo Martins Dystrybucja S.A. (Biedronka), Grupa Tauron, Grupa Impel, Grupa Kopex S.A., Grupa Kęty S.A. Od 2001 r. szkoleniowiec w obszarze zakupów biznesowych oraz handlu B2B. Autor platformy zakupowej wykorzystywanej przez największe w Polsce przedsiębiorstwa. Autor wielu artykułów dotyczących problematyki B2B.

Jerzy Wysocki

Wieloletni członek zarządu Ogólnopolskiego Stowarzyszenia Konsultantów Zamówień Publicznych obecnie jest przewodniczącym komisji rewizyjnej OSKZP. W ramach projektu KIGNET - izbowy system wsparcia konkurencyjności polskich przedsiębiorców uzyskał certyfikat eksperta ds. zamówień publicznych. Dysponuje praktyczną wiedzą z zakresu prawa zamówień publicznych, którym zajmuje się nieprzerwanie od początku wprowadzenia zasad w 1995 r. Zasady zamówień publicznych wykorzystywał z sukcesem wdrażając wiele programów z udziałem środków UE, wcześniej przedakcesyjnych (PHARE, SAPARD, ISPA) a obecnie z programów strukturalnych i spójności, a także w ramach programów EFS, programów w ramach SPO RZL czy PAOW. Dysponuje praktyczną wiedzą z zakresu warunków kontraktowych FIDIC. W/w wiedza była pozytywnie weryfikowana w trakcie prowadzenia wykładów i praktycznych zajęć łączących Prawo zamówień publicznych i w/w programy. Posiada doświadczenie po stronie nie tylko zamawiającego ale i wykonawcy. Występuje jako pełnomocnik w postępowaniach przed Krajową Izbą Odwoławczą. Autor wielu publikacji z zakresu zamówień publicznych.

Tomasz Bagiński

Trener, coach, mediator. Absolwent Wydziału Psychologii Uniwersytetu Warszawskiego. Od zawsze zorientowany na praktyczne zastosowania wiedzy i umiejętności. Od lat praktyk zarządzania — współwłaściciel wydawnictwa MINT Books. Pierwszą firmę założył w 1998 roku. Trener biznesu w obszarach komunikacji, kształtowania relacji, negocjacji, mediacji i zarządzania projektami. Od ponad 7 lat współpracuje z różnymi organizacjami. Interesuje go wszystko co

wiąże się z funkcjonowaniem ludzi ich rozwojem, poznawaniem nowych umiejętności, przechodzeniem przez życiowe, w tym zawodowe zmiany. Głęboką inspiracją do własnego rozwoju jest metoda Porozumienia Bez Przemocy. Podczas pracy z Klientami wyznaje zasadę Everything You Need Is Already Inside — pomaga określać, wydobywać i rozwijać to co jest aktualnie potrzebne.

Maciej Bielecki

Trener biznesu i coach. Absolwent Szkoły Trenerów Biznesu i Szkoły Coachingu MODERATOR. Współprowadzący zajęcia z Coachingu w firmie MODERATOR. Koordynator procesu Coachingowego w międzynarodowej korporacji. Coach dla managerów średniego i wyższego szczebla. Dyrektor departamentu szkoleń i rozwoju koordynujący rozwój kilku tysięcy pracowników. Odpowiedzialny za wdrażanie i realizowanie projektów rozwojowych w organizacji. Koordynator odpowiedzialny za opracowanie i wdrożenie nowego modelu obsługi klienta w organizacji. Specjalizuje się w szkoleniach z zarządzania personelem, zarządzania projektami biznesowymi oraz projektami optymalizacji procesów biznesowych. Posiada certyfikat Black Belt potwierdzający posiadanie kompetencji, wydany przez Polish Academy of Six Sigma. Współtwórca programów szkoleniowych i współwdrażający program optymalizacyjny w organizacji. Finalista przez PM Excellence, jako członek zespołu wdrażającego program Six Sigma w organizacji.

Piotr Botkowski

Manager ds. projektów i wdrożeń w międzynarodowej korporacji, trener biznesu, coach.

Absolwent zarządzania na Politechnice Wrocławskiej, Szkoły Trenerów Biznesu i Szkoły Coachingu

Managerskiego MODERATOR. Ukończył studia podyplomowe z Zarządzania Projektami w Wyższej Szkole

Bankowej (obecnie Uniwersytet WSB Merito) oraz Zarządzania Kompetencjami w Akademii Leona

Koźmińskiego w Warszawie.

Posiada certyfikat Black Belt wydany przez Polish Six Sigma Academy.

Twórca wielu programów szkoleniowych i optymalizacyjnych. Specjalizuje się w szkoleniach z

podejmowania decyzji oraz zarządzania projektami wg metodyk PMI, DMAIC oraz metod zwinnych.

Posiada wieloletnie doświadczenie w prowadzeniu szkoleń dla uczestników z firm usługowych i produkcyjnych.

Fan Excelsa. Miłośnik nowoczesnych technologii. Przeciwnik stwierdzeń: „nie da się” oraz „to się nie uda”.

Gorący zwolennik wprowadzania usprawnień na stanowisku pracy przy wykorzystaniu dostępnych lub łatwych do zdobycia zasobów. Im prościej tym lepiej.

Michał Kisza

Od ponad 7 lat związany z branżą IT w szczególności z projektami, w których tworzy się oprogramowanie. Pasjonat zwinnych metod zarządzania i narzędzi projektowych takich jak metoda łańcucha krytycznego, które lubi łączyć i wykorzystywać w całkiem nowych, wymagających sytuacjach. Absolwent Politechniki Wrocławskiej oraz Wyższej Szkoły Bankowej we Wrocławiu. Od ponad 4 lat związany z zarządzaniem złożonymi projektami o zmiennym zakresie, w których klasyczne podejście to za mało. Ceni sobie innowacje w tym, co na co dzień robi, zdrowy rozsądek oraz całościowe spojrzenie na rozwiązywane problemy. Od blisko dwóch lat trener i konsultant MANDARINE Project Partners, regularnie prowadzący wybrane moduły szkoleniowe w ramach studiów podyplomowych z zarządzania projektami (Uniwersytet WSB Merito we Wrocławiu i w Poznaniu) oraz programu szkoleniowego PM Open prowadzonego przy współpracy z Ernst & Young Academy of Business w Warszawie. Ma za sobą ponad 30 komercyjnych szkoleń z różnych aspektów zarządzania projektami (Agile PM, zarządzanie ryzykiem, zarządzanie zmianą, narzędzia myślowe ToC). Wraz ze specjalistami MANDARINE Project Partners uczestniczył w różnych projektach doradczych i wdrożeniowych. Współzałożyciel *AgileAddicted*, wrocławskiej grupy profesjonalistów zainteresowanych usprawnieniami realizowanych przez nich projektów IT (oraz innych). Grupa spotyka się regularnie, aby dyskutować, dzielić się pomysłami i doświadczeniem z użycia różnych podejść i technik. Certyfikowany i praktykujący SCRUM Master.

Barbara Matkowska

Skończyła wrocławską Akademię Ekonomiczną i studia podyplomowe z Zarządzania Projektem. Od sześciu lat jest wykładowcą w Wyższej Szkole Bankowej (obecnie Uniwersytet WSB Merito) studiów magisterskich i podyplomowych z zakresu zarządzania projektami. Posiada wieloletnie doświadczenie zawodowe w pracy przy projektach w różnych dziedzinach. W 2010 roku zdobyła nagrodę za najlepsze szkolenie na świecie z zarządzania projektami PMI Award za grę MOST, której jest współautorką. Trener z zakresu zarządzania projektami metodyki PMBOK i przygotowania do egzaminów certyfikujących PMI.

Tomasz Wrzesiewski

Vice Prezes Zarządu MADARINE Project Partners, specjalista w zakresie zarządzania projektami inwestycyjnymi, organizacyjnymi i marketingowymi; przez 6 lat kierował sprzedażą firmy handlowej osiągającą znaczące sukcesy na rynkach europejskich. Posiada doświadczenie w zakresie wdrażania projektów strategicznych m.in. zarządzał restrukturyzacją dużych firm produkcyjnych i usługowych oraz organizacji publicznych. Realizował m.in. projekt wdrożenia sieci sprzedaży agencyjnej w międzynarodowej firmie oraz proces zarządzania projektami w międzynarodowych organizacjach. Współuczestniczył w tworzeniu strategii rynkowej wejścia na rynek południowy

firmy z branży FMCG. Kierował też projektami z zakresu produkcji. Ponad dziesięć lat doświadczenia w działalności szkoleniowej.

dr Włodzimierz Wudarzewski

Kierownik Katedry Zarządzania na Uniwersytecie WSB Merito Wrocław oraz wieloletni Kierownik merytoryczny "Menedżerskich Studiów Podyplomowych" Uniwersytetu WSB Merito we Wrocławiu. Wspólnik i właściciel firm konsultingowo-szkoleniowych w latach 90. , a od roku 2012 - Współwłaściciel i Członek Rady Nadzorczej spółki notowanej na Newconnect. Umiejętnie łączy zainteresowania naukowo-dydaktyczne z praktyką biznesu. Szeroko współpracował i współpracuje z wieloma uczelniami, prowadząc od wielu lat wykłady i zajęcia na różnych studiach podyplomowych oraz studiach MBA. Jednocześnie posiada bogate doświadczenia, jako trener i doradca wielu firm szkoleniowo-konsultingowych. Nadzorował metodycznie opracowanie i wdrożenie strategii oraz systemu celów, a także nowych rozwiązań strukturalnych i systemów regulacji kompetencji w wielu organizacjach.

Mariusz Pełchaty

Strateg, wykładowca zarządzania marką na Uniwersytecie Wrocławskim oraz gościnnie m.in. na Uniwersytecie WSB Merito we Wrocławiu, Wyższej Szkole Handlowej, Akademii Socjomanii. Współautor książki „E-marketing w akcji” (2008). Prelegent na wielu konferencjach poświęconych marketingowi bezpośredniemu w internecie (m.in Forum IAB, Internet Standard, Social Media Day). Jako Head of Social Media w agencji reklamowej Lemon Sky JWT (znanej wcześniej jako Adv.pl i Lemon Sky) od wielu lat przewodzi zespołowi odpowiedzialnemu za nagradzane w wielu konkursach działania w mediach społecznościowych m.in. dla takich marek jak Orange (Serce i Rozum), Tesco (Eksperci Tesco), Tymbark czy Tiger. W swojej codziennej pracy skupia się na tworzeniu strategii i taktyki obecności marek w mediach społecznościowych, merytorycznym nadzorem nad codzienną komunikacją prowadzoną w imieniu największych marek oraz rozwijaniem kompetencji agencji w zakresie tzw. “Real Time Talking” czyli odnajdywaniem i rozwiązywaniem problemów o potrzeb konsumentów w czasie rzeczywistym.

Krzysztof Surowiecki

Managing Partner w Hexe Data, świadczącej usługi analityczne dla firm. wcześniej Head of Analytics w agencji Lemon Sky JWT, specjalizującej się w marketingu 360. Absolwent Wyższej Szkoły Bankowej (obecnie Uniwersytet WSB Merito), Akademii Ekonomicznej oraz studiów podyplomowych Telekomunikacja Cyfrowa i Technologie Internetowe na Politechnice Wrocławskiej. Certyfikowany ekspert Tableau Software. Posiada szerokie doświadczenie związane z technologiami internetowymi, zagadnieniami biznesowymi oraz prawnymi, warunkującymi funkcjonowanie podmiotów w "e-gospodarce". W trakcie swojej praktyki zawodowej realizował prace dla uznanych i cenionych firm oraz instytucji m.in. Giełda Papierów Wartościowych SA, IBM Polska, Komenda Główna Policji, Nestle, Volkswagen Bank, Orange, Tesco, Ceramika Paradyż, Wojaś SA, Skanska, LPP SA, Pernod Ricard, Krajowy Rejestr Długów, Kruk SA, Bank Zachodni WBK.

Ceny dla kandydatów

Czesne równe

Wybierając ten system płatności cena katalogowa przez cały okres studiów będzie taka sama. Jeśli korzystasz z promocji to przysługującą Ci zniżkę rozliczamy w toku studiów.

Czesne stopniowane

Płacisz niższe raty na pierwszym roku. W ciągu następnych lat opłata stopniowo wzrasta. Jeśli korzystasz z promocji to przysługującą Ci zniżkę rozliczamy w toku studiów.

Stypendia i dodatkowe zniżki

Pamiętaj także, że na Uniwersytecie WSB Merito możesz ubiegać się zarówno o takie same stypendia, jakie otrzymują studenci uczelni publicznych, jak również unikalne dla studentów naszej uczelni, które fundujemy ze środków własnych uczelni. To sposób na realne obniżenie czesnego.

SPRAWDŹ, Z JAKICH STYPENDIÓW I ZNIŻEK MOŻESZ SKORZYSTAĆ

Niestacjonarne - Gwarantowane czesne stałe

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 wrocław a studentem zawierana jest w formie pisemnej.

	Rok nauki	Czesne
1 rata	1 rok	7200 zł 7600 zł
	2 rok	7200 zł 7600 zł

	Rok nauki	Czesne
2 raty	1 rok	3600 zł 3800 zł
	2 rok	3600 zł 3800 zł

	Rok nauki	Czesne
10 rat	1 rok	743 zł 783 zł
	2 rok	743 zł 783 zł

	Rok nauki	Czesne
12 rat	1 rok	638 zł 672 zł
	2 rok	743 zł 783 zł (10 rat)

Niestacjonarne - Gwarantowane czesne stopniowane

Rok nauki	Czesne
-----------	--------

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 wrocław a studentem zawierana jest w formie pisemnej.

1 rata	1 rok	6100 zł 6500-zł
	2 rok	8900 zł 9300-zł

	Rok nauki	Czesne
2 raty	1 rok	3050 zł 3250-zł
	2 rok	4450 zł 4650-zł

	Rok nauki	Czesne
10 rat	1 rok	630 zł 670-zł
	2 rok	918 zł 958-zł

	Rok nauki	Czesne
12 rat	1 rok	541 zł 575-zł
	2 rok	918 zł 958-zł (10 rat)

Ceny dla kandydatów z zagranicy

Czesne równe

Wybierając ten system płatności cena katalogowa przez cały okres studiów będzie taka sama. Jeśli korzystasz z promocji to przysługującą Ci zniżkę rozliczamy w toku studiów.

Opłata rekrutacyjna

Kandydatów z zagranicy, niestudiujących na zasadach dotyczących obywateli polskich, obowiązuje bezzwrotna opłata rekrutacyjna w wysokości 85 zł.

Niestacjonarne - Gwarantowane czesne stałe

1 rata	Rok nauki	Czesne
	1 rok	7200 zł 7600 zł
	2 rok	7200 zł 7600 zł
Rok nauki		Czesne

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 wrocław a studentem zawierana jest w formie pisemnej.

2 raty	1 rok	3600 zł 3800 zł
	2 rok	3600 zł 3800 zł

	Rok nauki	Czesne
10 rat	1 rok	743 zł 783 zł
	2 rok	743 zł 783 zł

Ceny dla absolwentów WSB i WSB Merito

Czesne równe

Wybierając ten system płatności cena katalogowa przez cały okres studiów będzie taka sama. Jeśli korzystasz z promocji to przysługującą Ci zniżkę rozliczamy w toku studiów.

Czesne stopniowane

Płacisz niższe raty na pierwszym roku. W ciągu następnych lat opłata stopniowo wzrasta. Jeśli korzystasz z promocji to przysługującą Ci zniżkę rozliczamy w toku studiów.

Stypendia i dodatkowe zniżki

Pamiętaj także, że na Uniwersytecie WSB Merito możesz ubiegać się zarówno o takie same stypendia, jakie otrzymują studenci uczelni publicznych, jak również unikalne dla studentów naszej uczelni, które fundujemy ze środków własnych uczelni. To sposób na realne obniżenie czesnego.

SPRAWDŹ, Z JAKICH STYPENDIÓW I ZNIŻEK MOŻESZ SKORZYSTAĆ

Niestacjonarne - Gwarantowane czesne stałe

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 wrocław a studentem zawierana jest w formie pisemnej.

	Rok nauki	Czesne
1 rata	1 rok	7000 zł 7600 zł
	2 rok	7000 zł 7600 zł

	Rok nauki	Czesne
2 raty	1 rok	3500 zł 3800 zł
	2 rok	3500 zł 3800 zł

	Rok nauki	Czesne
10 rat	1 rok	723 zł 783 zł
	2 rok	723 zł 783 zł

	Rok nauki	Czesne
12 rat	1 rok	622 zł 672 zł
	2 rok	723 zł 783 zł (10 rat)

Niestacjonarne - Gwarantowane czesne stopniowane

Rok nauki	Czesne
-----------	--------

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 wrocław a studentem zawierana jest w formie pisemnej.

1 rata	1 rok	5900 zł 6500-zł
	2 rok	8700 zł 9300-zł

	Rok nauki	Czesne
2 raty	1 rok	2950 zł 3250-zł
	2 rok	4350 zł 4650-zł

	Rok nauki	Czesne
10 rat	1 rok	610 zł 670-zł
	2 rok	898 zł 958-zł

	Rok nauki	Czesne
12 rat	1 rok	525 zł 575-zł
	2 rok	898 zł 958-zł (10 rat)