

studia mba

2020



ZMIANY, NOWE ZADANIA I BRAK RUTYNY

Jaka była najważniejsza wskazówka, którą Pani usłyszała w swoim życiu?

Najcenniejszą radę, która nie raz przydała mi się w życiu zawodowym, dał mi mój Tata. Kiedy chodziłam do szkoły i rozwiązywałam zadania z matematyki, zawsze powtarzał mi, że nie należy się poddawać, ale trzeba próbować dalej. I teraz to właśnie niepowodzenia uczą mnie najwięcej, bo szukam kolejnych sposobów, rozwiązań, próbuję ugryźć problem z innej strony. Porażki mnie nie pokonują.

Co najbardziej Panią motywuje?

Zmiany i nowe wyzwania! Żyjemy w czasach, w których środowisko i preferencje klientów zmieniają się bardzo szybko. Musimy być proaktywni, żeby utrzymać konkurencyjność, zmieniać strategie, wdrażać nowe projekty. To właśnie lubię – zmiany, nowe zadania i brak rutyny. Na dodatek mam szansę rozwijać karierę w firmie, która mi to zapewnia. Pracuję w jednej z największych sieci handlowych w Polsce jako kierownik rejonu. Specyfika mojego stanowiska polega na tym, że dość często zmieniam rejon, zmienia mi się współpracownik czy bezpośredni przełożony. Ta zmienność bardzo mnie motywuje.

Jaką osobą trzeba być w biznesie?

Najważniejsze, żeby być sobą, rozwijać się i doceniać innych. Zaobserwowałam w rozwoju menedżera pewną sezonowość: po okresie początkowym następuje etap rozwoju, a kolejny to ten, kiedy zaczynasz uczyć innych. Każde przejście to moment zwrotny, kiedy można redefiniować swoją rolę, ulepszać ją czy wyznaczać nowe kierunki. Obecnie mam 8-letni staż w firmie i prawie to samo stanowisko zarządzające. Jestem na etapie, na którym dzielę się wiedzą, zauważam potrzeby rozwojowe kadry wokół mnie, zgłaszam potrzeby doszkalania i reagowania na zmieniającą się wokół rzeczywistość. Uważam, że w Polsce mentoring jeszcze raczkuje, ale chętnie uczę innych i sama szukam mentorów – w przełożonych i każdej osobie spotkanej na mojej drodze zawodowej. Wiem, że pasjonaci, którzy chętnie dzielą się swoim doświadczeniem, są na wagę złota i wartość takich osób jest wysoka dla przedsiębiorców, bo zwiększają wydajność i morale, scalają zespoły, dzięki nim wzrasta samoświadomość, co wpływa dodatnio na rozwój.

Martyna Modzelewska

śluchaczka studiów MBA w Poznaniu



Franklin University – partner merytoryczny programu MBA

Franklin University to prywatna uczelnia non profit z siedzibą w Columbus w USA, która od **ponad 115 lat** wdraża pionierskie programy skrojone na miarę oczekiwań ambitnych i zorientowanych na cele studentów. Jest drugim co do wielkości prywatnym uniwersytetem w stanie Ohio. Rocznie mury Franklin University opuszcza prawie 10 000 studentów. Programy Master of Business Administration są w ofercie uczelni od 1993 roku.

Akredytacje uczelni:

- The Higher Learning Commission
- International Accreditation Council for Business Education (IACBE).

Działalność Franklin University opiera się na czterech filarach. Są to:

- zapewnienie wysokiej jakości akademickiej
- dostęp do różnych form edukacji
- adaptowanie się do potrzeb studentów
- odpowiadanie na zmiany zachodzące w społeczeństwie, gospodarce i biznesie.



Wyższa Szkoła Bankowa w Poznaniu

Jesteśmy uczelnią z ponad 25-letnim doświadczeniem w kształceniu na kierunkach biznesowych. W naszej ofercie znajdują się:

- studia I i II stopnia
- studia podyplomowe
- program Executive MBA
- program Master of Business Administration
- kursy językowe
- kursy i szkolenia specjalistyczne
- Uniwersytet Każdego Wieku.

Od 2014 roku mamy prestiżową akredytację IACBE, potwierdzającą jakość kształcenia na kierunkach finanse i rachunkowość oraz zarządzanie.



Lider rankingów

- Kolejny rok z rzędu jesteśmy nr. 1 w Wielkopolsce wśród uczelni niepublicznych w rankingu „Perspektyw” 2019.
- Zajmujemy 1. miejsce w Polsce według raportu MNiSW (rok akademicki 2019/2020) pod względem popularności wśród osób, które decydują się na studia I stopnia i jednolite magisterskie w formie niestacjonarnej na uczelniach niepublicznych.

O PROGRAMIE

W najbliższym roku akademickim rozpoczniemy 7. edycję studiów MBA w Wyższej Szkole Bankowej w Poznaniu. Nasz program ukończyło już ponad 200 absolwentów. Program kierujemy do kadry kierowniczej i menedżerskiej oraz właścicieli firm. W jego trakcie słuchacze rozwijają umiejętności strategicznego spojrzenia na biznes, a także rozwijają postawę skutecznego lidera dzięki specjalnemu modułowi rozwoju osobistego.

Język wykładowy

Wykładowcy prowadzą zajęcia w języku polskim według programu przygotowanego przez Wyższą Szkołę Bankową i zatwierdzonego przez Franklin University.

Materiały dydaktyczne

Podczas każdego zjazdu słuchacz otrzymuje komplet materiałów dydaktycznych, przygotowanych przez wykładowcę i zebranych w segregatorze, który zawiera m.in.:

- autorskie opracowania
- zadania i przykłady do samodzielnego rozwiązania
- analizy przypadków
- materiał teoretyczny
- akty prawne
- niezbędne informacje organizacyjne, jak np. zasady zaliczenia
- CV wykładowcy.

Metody nauczania

W trakcie zajęć wykorzystujemy interaktywne metody nauczania:

- analizy przypadków
- dyskusje i pracę w grupach
- realizację projektów
- symulacje oraz prezentacje.

Uczestnicy mają dostęp do wewnętrznego serwisu internetowego Extranet oraz Moodle. Znajdują się tam m.in. materiały przygotowane przez wykładowców oraz plan zjazdów.



Moje zajęcia to zarządzanie projektami w możliwie najbardziej praktycznym wymiarze. Warsztaty uczą nie tylko, jak to robić, ale pokazują też, po co i dlaczego warto stosować wybrane metody, techniki i narzędzia podczas zarządzania projektami. Trening obejmuje swoim zakresem tematy zarówno podstawowe, jak i zaawansowane, związane z harmonogramowaniem, zarządzaniem zasobami, komunikacją, modelowaniem i nadzorem. Dzięki temu uczestnicy zyskują kompetencje pozwalające im efektywniej zarządzać projektami, realizować je terminowo, a także podnosić ich jakość.

Tomasz Wrzesiewski

wykładowca programu MBA w WSB w Poznaniu

ORGANIZACJA STUDIÓW

Zjazdy

Studia MBA trwają 2 lata. Program składa się z 20 modułów (w tym moduł projekt menedżerski) realizowanych podczas 20 zjazdów. Szacunkowa ilość godzin programu MBA to 1205 godzin, na które składa się:

- 320 godzin dydaktycznych
- około 59 godzin pracy własnej na każdy moduł (czyli 19 x 59 godzin)
- 70 godzin pracy własnej przewidzianej na realizację projektu menedżerskiego.

Zjazdy odbywają się średnio raz w miesiącu (w sobotę i niedzielę) i trwają po 8 godzin dydaktycznych dziennie.

Dodatkowe szkolenia

Słuchacze programu MBA mogą wziąć udział w dodatkowych, bezpłatnych szkoleniach. Dzięki nim mogą uzupełnić wiedzę z danego obszaru, a także zdobyć certyfikat. W ubiegłym roku słuchacze wzięli udział w następujących szkoleniach:

- Biznes modeling – czyli rzecz o współczesnych modelach biznesowych
- Emocje w negocjacjach
- Dlaczego tak trudno przenieść kompetencje z sali szkoleniowej do miejsca pracy i co z tym zrobić – LETS Intro.

Zaliczenie

Aby otrzymać dyplom, słuchacz powinien:

- mieć 100% obecności na zajęciach
- zaliczyć każdy moduł (o formie zaliczenia decydują wykładowcy; są to zazwyczaj prace zaliczeniowe lub egzaminy)
- uzyskać pozytywną ocenę z projektu menedżerskiego i jego obrony.

Jeśli słuchacz nie może być na zajęciach lub nie zaliczy modułu w wyznaczonym terminie, może odrobić go w kolejnym roku z następną grupą. Na ukończenie studiów ma 4 lata od momentu ich rozpoczęcia.

Dyplom

Absolwenci programu otrzymują:

- dyplom wystawiony przez Wyższą Szkołę Bankową w Poznaniu i sygnowany przez amerykańskiego partnera programu
- wykaz zaliczonych modułów i uzyskanych ocen z informacją, że jest to program realizowany we współpracy z Franklin University
- świadectwo ukończenia 4-semestralnych studiów MBA.

9 na 10

**9 na 10 absolwentów
poleciłoby studia w WSB
swoim znajomym.**



Źródło: Badanie opinii studentów, absolwentów WSB oraz pracodawców przeprowadzone w okresie marzec-grudzień 2019 roku przez Centrum Rozwoju Szkół Wyższych TEB Akademia sp. z o.o. dla Wyższej Szkoły Bankowej.

3 FILARY

PROGRAMU

Partnerski

- program współtworzony z **amerykańskim partnerem** – Franklin University
- optymalny **czas i terminy zjazdów**: średnio raz w miesiącu (sobota i niedziela), 8 godzin dydaktycznych dziennie
- **opiekun grupy** obecny na każdym zjeździe
- partnerskie relacje pomiędzy słuchaczami a wykładowcami: **wymiana know-how, networking**, praca w zespołach projektowych, mailowa lista dyskusyjna
- nastawienie na potrzeby słuchacza – **aktualna, kompletna i specjalistyczna wiedza** przekazywana w czasie zajęć.

Praktyczny

- zajęcia prowadzone przez **praktyków biznesu** – wiedza, którą można od razu wykorzystać w praktyce
- **modułowy system nauczania**
- **angażujące metody nauczania**: warsztaty, business case'y, dyskusje panelowe, analizy przypadków, symulacje
- **wymiana doświadczeń** między słuchaczami reprezentującymi różne branże
- kontakt z uczelnią 24 godziny na dobę oraz dostęp do materiałów dydaktycznych z dowolnego miejsca na świecie dzięki **Extranetowi i platformie zdalnego nauczania – Moodle**
- możliwość rozłożenia płatności na raty.

Profesjonalny

- **profesjonalna kadra dydaktyczna**, którą tworzą wykładowcy akademicy i eksperci z dużym doświadczeniem w biznesie
- **moduł rozwoju osobistego** – niepowtarzalny sposób rozwijania indywidualnych i zespołowych kompetencji zawodowych, uwzględniający typy osobowości i preferencje poszczególnych uczestników
- **dodatkowe materiały dydaktyczne** dla słuchaczy
- **dyplom sygnowany** przez przedstawiciela **Franklin University**
- **20 lat doświadczenia Wyższych Szkół Bankowych** w prowadzeniu programów MBA.

KADRA DYDAKTYCZNA

Nasza kadra dydaktyczna to osoby z dużym doświadczeniem w prowadzeniu biznesu i wykładowcy, którzy potrafią przekazać wiedzę w ciekawy i skuteczny sposób. Należą do nich m.in.:

prof. nadzw. dr hab. Jacek Patyk – radca prawny, ceniony ekspert w zakresie podatków; ma wieloletnie doświadczenie, również dzięki pracy w organach podatkowych; obecnie prowadzi własną kancelarię radcy prawnego; były członek Krajowej Rady Naukowej w Zarządzie Głównym Stowarzyszenia Księgowych w Polsce, Stowarzyszenia Centrum Informacji i Organizacji Badań Finansów Publicznych i Prawa Podatkowego Krajów Europy Środkowej i Wschodniej przy Wydziale Prawa Uniwersytetu w Białymstoku; autor wielu publikacji i książek; na studiach MBA prowadzi zajęcia z prawa podatkowego

dr Grzegorz Dzwonnik – konsultant, menedżer, wykładowca akademicki, specjalizujący się w szeroko rozumianym wprowadzaniu zmian, w szczególności tych, które ukierunkowane są na budowanie potencjału konkurencyjności przedsiębiorstw; od wielu lat zawodowo związany z projektowaniem strategii przedsiębiorstw, zarządzaniem strategicznym oraz zarządzaniem projektami; słuchacze spotykają się z nim na zajęciach z zarządzania strategicznego

dr Zofia Wierzińska – doktor nauk ekonomicznych, biegły rewident; ma wieloletnie doświadczenie w prowadzeniu spraw księgowych i podatkowych spółek; zdobyła certyfikat księgowy Ministra Finansów; na studiach MBA realizuje ze słuchaczami moduł dotyczący rachunkowości finansowej

Dobrochna Ciosek – ekspert w dziedzinie doradztwa biznesowego, zarządzania portfelami i projektami oraz rozwoju potencjału organizacji i efektywności przedsięwzięć; członek indywidualny International Project Management Association Polska, dyplomowany project manager; w trakcie dwudziestoletniej kariery zawodowej tworzyła i wdrażała projekty innowacyjne oraz nimi zarządzała; jej domeną jest rozwój potencjału organizacji, diagnoza i doskonalenie kompetencji zespołów projektowych oraz tworzenie środowiska skutecznego zarządzania projektami; prowadzi zajęcia w ramach modułu analiza strategiczna

Magdalena Giec – członek zarządu ICF Polska, wykładowca i trener coachingu; specjalizuje się w sztuce autoprezentacji, komunikacji, technikach koncentracji i kreatywności, budowaniu zespołów i przywództwie; jej klientami są trenerzy, negocjatorzy, urzędnicy państwowi i kadra menedżerska; prowadzi moduł z komunikacji w biznesie

Krzysztof Kotapski – właściciel Międzynarodowej Platformy Szkoleniowej; absolwent Instytutu Blancharda (coaching przywódczy), Instytutu Voss-Partner (Master of Science In Executive Leadership i Akademia Trenerów), Akademii Zarządzania Projektami Porsche Institute; od ponad 20 lat na rynku szkoleniowo-doradczym, do tej pory pracował dla ponad 1500 firm; jako jedyny w Polsce realizuje projekty z zakresu standaryzacji kompetencji menedżerskich według międzynarodowych standardów; ze słuchaczami spotyka się w czasie zajęć z budowania efektywnych zespołów



Komunikacja niewerbalna decyduje aż o 2/3 przekazu, co oznacza, że jest dużo ważniejsza niż to, co mówimy. Menedżer powinien korzystać z niej w świadomy sposób. W czasie zajęć, które prowadzę w ramach programu MBA, uczestnicy poznają skuteczne techniki komunikacyjne wspierające realizację celów firmy.

Magdalena Giec

wykładowca programu MBA w WSB w Poznaniu



Program MBA został zaprojektowany tak, by wyposażyć jego uczestników nie tylko w aktualną wiedzę, ale także dostarczać inspiracji, wspomagać wymianę doświadczeń oraz rozwijać umiejętność wykorzystania nabytej wiedzy w praktyce.

dr Grzegorz Dzwonnik

Dyrektor Akademicki Programu MBA

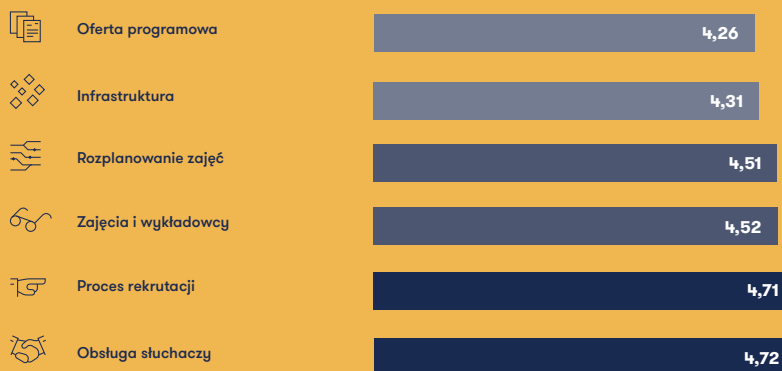
Sylwia Michalska – wykładowca; członek Instytutu Zarządzania oraz Polskiego Stowarzyszenia Zarządzania Kadrami; psycholog, coach, trener i doradca personalny; od kilkunastu lat realizuje projekty rozwojowe dla liderów, menedżerów, trenerów, prowadzi autorskie warsztaty z zakresu doskonalenia umiejętności przywódczych, wywierania wpływu, motywowania oraz rozwoju osobistego; prowadzi zajęcia z rozwoju osobistego menedżera

Dariusz Rajca – doradca, trener, mediator z ponad 20-letnim doświadczeniem; poprowadził ponad 1200 szkoleń; realizuje programy doradczo-szkoleniowe głównie w formie warsztatów, wykładów; specjalizuje się w tematach związanych z psychologią komunikacji, budowaniem skutecznych zespołów zadaniowych i zarządzaniem nimi, kulturą firm i szeroko pojętą strategią zarządzania; jeden z kilku certyfikowanych w Polsce konsultantów metody oceny Motywacyjnej Analizy Potencjału Zawodowego – MAPP, wykorzystywanej do rekrutacji wysokiego szczebla kadry menedżerskiej; prowadzi zajęcia z przywództwa i zarządzania w firmie

Tomasz Wrzesiewski – menedżer, konsultant i trener z 20-letnim doświadczeniem w biznesie i branży szkoleniowej; specjalizuje się w tworzeniu i wdrażaniu dedykowanych rozwiązań biznesowych dla klienta w obszarze zarządzania projektami, zarządzania strategicznego i zarządzania sprzedażą; zarządzał restrukturyzacją dużych i małych firm produkcyjnych, usługowych, organizacji publicznych i nonprofit; słuchacze spotykają się z nim na zajęciach z zarządzania projektami.



Najlepiej ocenione obszary przez słuchaczy programów MBA



*Skala ocen 1 - 5

Źródło: Badanie opinii studentów, absolwentów WSB oraz pracodawców przeprowadzone w okresie marzec-grudzień 2019 roku przez Centrum Rozwoju Szkół Wyższych TEB Akademia sp. z o.o. dla Wyższej Szkoły Bankowej.

NIE NARZEKAM W NIEDZIEŁĘ, ŻE JUTRO PONIEDZIAŁEK

Gdzie szuka Pan motywacji?

Motywuje mnie wiele rzeczy: dużo obowiązków, bo nie lubię się nudzić; zgrany zespół, który widzi jedną drogę; uczciwy i szczery szef; wolność w decyzjach i krótki proces decyzyjny. Dzięki temu wstaję rano i z uśmiechem na twarzy zaczynam dzień pracy, nie narzekam w niedzielę, że jutro poniedziałek. Mam siłę do motywowania innych, zduszania niepowodzeń w zarodku i ciągłego wyciągania wniosków.

Czy w Pana życiu był moment, kiedy coś sprawiło, że ruszył Pan do dzieła ze zwiększoną mocą?

To była ta chwila, kiedy znalazłem odpowiedź na pytanie: „Co najbardziej chcę robić w życiu?”. Do tych poszukiwań zawsze namawiali mnie moi rodzice, zgodnie z definicją – rób to, co lubisz/kochasz (bo to pojęcie względne), a nie przepracujesz ani jednego dnia. Trzeba to sobie jeszcze uzupełnić o „bycie specjalistą”, aby to, co się robi, robić dobrze. A może trzeba nawet powiedzieć: najlepiej. Moje podejście do życia opiera się na przekonaniu, że z wielu rzeczy (nawet tych małych) trzeba się cieszyć. Efektem tego jest zadowolenie z własnych dokonań. Dzisiaj najbardziej dumny jestem z córki i jej podejścia do wielu rzeczy. Ale także z tego, gdzie dzisiaj jestem i co robię. I że doszedłem do tego ciężką pracą, nauką, ale też (i tutaj miałem wiele szczęścia) dzięki osobom, które spotkałem na swojej drodze i które wskazały mi drogę.

Kim byli ci ludzie?

Było ich wielu. Na pewno należy do nich prezes jednej z firm, w której długo pracowałem, oraz kilku innych szefów, których miałem okazję spotkać, gdy byłem na różnych szczeblach swojej kariery. Czego się od nich nauczyłem? Wielu rzeczy, ale przede wszystkim jak być dobrym menedżerem, jak współpracować z zespołem i jak dbać o swoich klientów.

Michał Śliwiński

dyrektor zarządzający, ACO sp. z o.o. sp. komandytowa
słuchacz studiów MBA



BLOK: EKONOMIA MENEDŻERSKA**▶ Ekonomia**

Głównym celem modułu jest prezentacja podstawowych mechanizmów rządzących funkcjonowaniem gospodarki rynkowej. Znajomość podstaw teorii ekonomii pozwoli słuchaczom lepiej zrozumieć zjawiska i procesy gospodarcze zachodzące w makrootoczeniu ekonomicznym firmy. Zajęcia nawiązują do realiów polskiej gospodarki, a zwłaszcza polskiej polityki gospodarczej. Po ukończeniu modułu słuchacze będą potrafili m.in.:

- zrozumieć zasady funkcjonowania gospodarki rynkowej
- analizować i interpretować zjawiska i procesy makroekonomiczne
- identyfikować i oceniać skutki polityki gospodarczej państwa dla wybranego przedsiębiorstwa
- komunikować się, stosując profesjonalne słownictwo ekonomiczne.

▶ Finanse dla menedżerów

Realizowany w formie gry moduł ma na celu zasymulowanie rzeczywistości biznesowej w zakresie planowania strategii rynkowej, jej realizacji, oceny i modyfikacji. Po jego ukończeniu słuchacze będą potrafili m.in.:

- przeprowadzić analizę podstawowych sprawozdań finansowych: bilansu, rachunku zysków i strat oraz rachunku przepływów pieniężnych
- operować pojęciami takimi jak: koszty operacyjne, amortyzacja, budżet inwestycyjny, gotówka operacyjna i inwestycyjna, gotówka wolna
- opracować strategię inwestycyjną.

▶ Rachunkowość finansowa

Głównym celem modułu jest zrozumienie istoty i zasad tworzenia bazy informacyjnej, wynikającej z obowiązku prowadzenia ksiąg rachunkowych i sporządzania sprawozdań finansowych jednostek, a także rozwinięcie umiejętności wykorzystywania rachunkowości do podejmowania operacyjnych i strategicznych decyzji finansowych. Po ukończeniu modułu słuchacze będą potrafili m.in.:

- zinterpretować dane finansowe
- samodzielnie przeprowadzać analizy sprawozdań finansowych.

▶ Prawo w biznesie

Uczestnicy zajęć poznają zagadnienia prawne, użyteczne w pracy menedżera, ze zwróceniem uwagi na wielość uwarunkowań oraz skutków prawnych decyzji menedżerskich z punktu widzenia różnych gałęzi prawa. Po ukończeniu modułu słuchacze będą potrafili m.in.:

- powiązać kwestie ekonomiczne, organizacyjne, podatkowe i prawne przy podejmowaniu decyzji menedżerskich
- uwzględniać możliwości prawne uczestnictwa poszczególnych podmiotów w obrocie prawnym
- prawidłowo nawiązywać i realizować stosunki prawne.

▶ Prawo podatkowe

Prowadzący zajęcia przybliży uczestnikom problematykę z zakresu funkcjonowania pozarolniczej działalności gospodarczej w świetle polskiego systemu podatkowego, a także rozbieżności uwypuklonych w związku z integracją z Unią Europejską. Po ukończeniu modułu słuchacze będą potrafili m.in.:

- orientować się w aspektach związanych z prawami i obowiązkami polskich podmiotów działających w kraju i zagranicą, odnoszących się do prawa podatkowego
- analizować zagadnienia związane z podatkami: dochodowym od osób fizycznych i prawnych, VAT i akcyzowym.

BLOK: ZARZĄDZANIE

▶ Analiza strategiczna przedsiębiorstwa

W czasie zajęć słuchacze zapoznają się z wybranymi metodami analizy strategicznej oraz warunkami ich skutecznego zastosowania w procesie zarządzania strategicznego. Po ukończeniu modułu słuchacze będą potrafili m.in.:

- dokonać analizy strategicznej przedsiębiorstwa i wyciągnąć z niej wnioski
- wskazać determinanty konkurencyjności przedsiębiorstw w skali makro i mikro
- zastosować model umacniania konkurencyjności przedsiębiorstwa.

▶ Zarządzanie strategiczne

W trakcie modułu uczestnicy zdobywają praktyczne umiejętności w zakresie analizy sytuacji firmy i budowy skutecznej strategii pozwalającej jej konkurować na rynku. Po jego ukończeniu słuchacze będą potrafili m.in.:

- diagnozować rynek oraz identyfikować jego potencjalnie atrakcyjne obszary
- budować modele biznesowe
- stawiać cele strategiczne.

▶ Zarządzanie zasobami ludzkimi

Słuchacze rozwijają umiejętności związane z kluczowymi procesami personalnymi, niezbędnymi do zapewnienia trwałej, strategicznej przewagi konkurencyjnej organizacji. Po ukończeniu modułu słuchacze będą potrafili m.in.:

- dokonać analizy i krytycznej oceny roli i skuteczności kluczowych procesów personalnych
- stworzyć praktyczny plan budowania wizerunku pracodawcy.

▶ Etyka biznesu a realia rynkowe

Głównym celem modułu jest ukazanie praktycznych aspektów etycznego postępowania w świetle norm i wzorców etycznych w realiach biznesowych. Po jego ukończeniu słuchacze będą potrafili m.in.:

- budować nawigacyjną mapę punktów krytycznych w zarządzaniu organizacją
- sprawnie posługiwać się zasadami organizacji audytu etycznego
- doskonalić wewnętrzny proces zarządzania organizacją i zmniejszać koszty wynikające z niezajomości obowiązujących reguł etycznych w relacjach rynkowych.

▶ Zarządzanie projektami

Moduł wprowadza zagadnienia związane z zarządzaniem projektami zarówno z perspektywy kierownika, jak i sponsora oraz innych interesariuszy projektu. Po jego ukończeniu słuchacze będą potrafili:

- stawiać cele dla projektów zgodne ze strategią organizacji oraz monitorować proces zarządzania projektem
- decydować o zasadności użycia konkretnych narzędzi w zarządzaniu projektem.

BLOK: MARKETING

Marketing

Głównym celem modułu jest przekazanie wiedzy z zakresu marketingu w ujęciu menedżerskim, która pozwoli na wdrożenie i rozwój orientacji marketingowej w firmie oraz analizę i kontrolę aktualnie realizowanych działań. Uczestnicy zapoznają się z najnowszymi trendami w zakresie budowania strategii marketingu, zarządzania marką i komunikacji marketingowej. Po ukończeniu modułu słuchacze będą potrafili m.in.:

- wyznaczać cele strategiczne i operacyjne przedsiębiorstwa
- zdefiniować przewagę konkurencyjną przedsiębiorstwa
- zaprojektować strukturę produktów według koncepcji marketingowej.

Komunikacja w biznesie

W trakcie modułu uczestnicy uczą się technik komunikacyjnych ważnych w budowaniu zespołu oraz reprezentowaniu organizacji na zewnątrz. Po jego ukończeniu słuchacze będą potrafili m.in.:

- jasno komunikować zasady pracy w zespole, rozdzielać zadania i odpowiedzialność
- korzystać z wybranych technik coachingowych w komunikacji
- doceniać i rozwijać swoich podwładnych.

BLOK: KOMPETENCJE MENEDŻERSKIE

Przywództwo i zarządzanie w firmie

W trakcie modułu uczestnicy poszerzają kompetencje niezbędne liderom odpowiedzialnym za rozwój pracowników, zespołów i całego przedsiębiorstwa. Po jego ukończeniu słuchacze będą potrafili m.in.:

- zaplanować dla siebie działania wspierające rozwój zawodowy w roli lidera
- wybierać dla podwładnych te zadania i aktywności, które wzbogacają, budują odpowiedzialność oraz kształtują ich dojrzałość zawodową w pełnionych rolach.

Budowanie efektywnych zespołów

Głównym zadaniem modułu jest budowanie warsztatu menedżera w zakresie elastycznego działania i skutecznego realizowania celów biznesowych firmy poprzez wykorzystanie potencjału intelektualnego wszystkich jej członków. Po ukończeniu modułu słuchacze będą potrafili m.in.:

- rozpoznawać konflikty i stosować efektywne metody ich rozwiązywania
- wprowadzać zmiany w zespole oraz sterować jego wydajnością
- stosować skuteczne style kierowania uruchamiające potencjał członków zespołu.

Kultura organizacyjna i zarządzanie zmianą

Uczestnicy modułu zapoznają się z koncepcją kultury organizacyjnej oraz jej wpływem na funkcjonowanie przedsiębiorstwa, zwłaszcza z punktu widzenia praktyk organizacyjnych oraz możliwości wprowadzania zmian. Po jego ukończeniu słuchacze będą potrafili m.in.:

- identyfikować kluczowe przejawy kultury organizacyjnej
- opisać wpływ kultury organizacyjnej na działania firmy.

► Negocjacje w biznesie

Uczestnicy zdobywają wiedzę niezbędną do analizy sytuacji negocjacyjnej oraz przygotowania się w kluczowych aspektach do negocjacji i ich sprawnego przeprowadzenia. Po ukończeniu modułu słuchacze będą potrafili m.in.:

- profesjonalnie przygotować się do procesu negocjacji
- stosować strategie negocjacyjne i umiejętnie przełamywać opór w negocjacjach
- demaskować zachowania manipulacyjne drugiej strony i skutecznie się przed nimi bronić.

BLOK: PODEJMOWANIE DECYZJI MENEDŻERSKICH

► Zaawansowane aspekty zarządzania projektami

W trakcie zajęć uczestnicy uczą się wykorzystywać teorię ograniczeń i definiować opóźnienia w projektach. Po ukończeniu modułu słuchacze będą potrafili m.in.:

- planować zadania w projekcie
- posługiwać się metodą kanban
- zarządzać strumieniem pracy i ustalać priorytety zadań.

► Rachunkowość zarządcza

Uczestnicy modułu zdobywają umiejętność posługiwania się różnymi technikami i zasadami rachunkowości zarządczej, tak by mogli je wykorzystywać w warunkach firmy, w której pracują. Po ukończeniu modułu słuchacze będą potrafili m.in.:

- wykorzystać wiedzę teoretyczną i pozyskiwać dane do analizowania konkretnych procesów i zjawisk gospodarczych w zakresie zarządzania przedsiębiorstwem
- brać udział w analizach i ocenach alternatywnych rozwiązań problemów występujących w przedsiębiorstwie i dobrać metody oraz instrumenty pozwalające racjonalnie je rozstrzygać.

► Rozwój osobisty menedżera – metodologia Insights Discovery™

Każdy człowiek jest wyjątkowy, ma własny styl działania, własne potrzeby i oczekiwania. Moduł zakłada niepowtarzalny sposób rozwijania indywidualnych i zespołowych kompetencji zawodowych, uwzględniając przy tym typy osobowości i odmienne preferencje oraz wskazując, jak najskuteczniej wykorzystać swój potencjał w różnych sferach funkcjonowania. W trakcie zajęć, na podstawie kwestionariusza wypełnianego przez każdego z uczestników projektu, tworzony jest profil indywidualny Insights Discovery™, który jest narzędziem wspomagającym zarówno rozwój pracownika, jak i całego zespołu. Po ukończeniu modułu słuchacze będą potrafili m.in.:

- określić swój styl funkcjonowania, zarówno w sytuacjach pozytywnych, jak i mniej przewidywalnych
- rozpoznawać i rozumieć style funkcjonowania różnych ludzi i współpracować z nimi
- budować przewagę konkurencyjną na indywidualności i mocnych stronach.

► Projekt menedżerski – konsultacje

Projekt menedżerski ma charakter praktyczny. Jego istotę stanowi wypracowanie rozwiązania rzeczywistego problemu zarządczego, zidentyfikowanego w przedsiębiorstwach słuchaczy. Projekty przygotowywane są w kilkuosobowych grupach. O wyborze tematu i firmy decydują słuchacze. Po kilku konsultacjach z prowadzącym i napisaniu raportu odbywa się obrona projektu, będąca okazją do zaprezentowania metody rozwiązania problemu oraz dyskusji z członkami komisji.

MBA Days

Dwa razy w roku – w czerwcu i wrześniu – zapraszamy na wykłady otwarte w ramach MBA Days. To dobra okazja, by zobaczyć, jak prowadzone są zajęcia, a także porozmawiać z wykładowcami czy opiekunem grupy. W wydarzeniu uczestniczą również aktualni słuchacze MBA – można więc poznać opinie na temat studiów z pierwszej ręki.



MBA Day 2019

Zajęcia w USA – dla chętnych



Raz w roku dla słuchaczy programów MBA Wyższych Szkół Bankowych organizujemy fakultatywny wyjazd do siedziby partnera, Franklin University w USA, z autorskim programem dostosowanym do profilu studiów. Plan pobytu obejmuje m.in. spotkania i warsztaty prowadzone na uczelni, a także wizyty w wybranych amerykańskich firmach. W zeszłym roku uczestnicy odwiedzili również Waszyngton i Atlantę.



Study Tour, zajęcia w Franklin University

Komfortowe warunki nauki

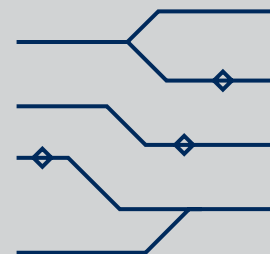


Zajęcia odbywają się w budynku Wyższej Szkoły Bankowej w Poznaniu. Sale wyposażone są w nowoczesny sprzęt multimedialny. Słuchacze podczas zajęć mogą korzystać z komputerów osobistych, mają też dostęp do Wi-Fi.

NETWORKING

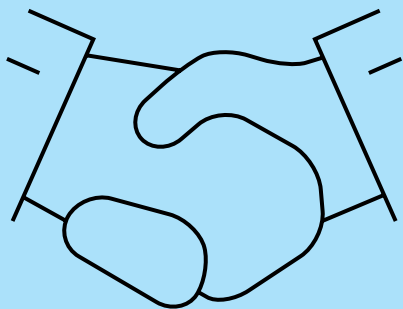
Dodatkowym atutem studiów MBA jest możliwość budowania sieci kontaktów wśród słuchaczy – przedstawiciele kadry menedżerskiej wielu uznanych w Polsce firm.

Uczestnikami programu MBA w WSB w Poznaniu są przedstawiciele m.in. takich firm, jak: INEA SA, Revico SA, PKO Bank Polski SA, Dbam o Zdrowie SA, Telekomunikacja Wielkopolska sp. z o.o., Levi Strauss Poland sp. z o.o., Poczta Polska SA, Energa Obrót SA, mBank, Orange Polska, Raiffeisen Bank Polska, KGHM, Fortis Technology, Kaufland Polska.



Zajęcia wyjazdowe

W ramach programu MBA organizujemy zajęcia wyjazdowe. To idealna okazja do bliższego poznania się i integracji uczestników.



Prestiżowy dyplom MBA

Dyplom ukończenia studiów, który wystawia Wyższa Szkoła Bankowa, sygnowany jest przez przedstawiciela władz Franklin University. Absolwenci otrzymują również wykaz zaliczonych modułów i uzyskanych ocen.



Uroczyste absolutorium

Dla naszych słuchaczy organizujemy uroczyste zakończenie studiów MBA. W obecności władz WSB, wykładowców i zaproszonych gości absolwenci odbierają dyplom ukończenia studiów. Uroczystość odbywa się w Sali Białej Bazaru Poznańskiego.



Absolutorium 2019

BIZNES TO DROGA DWUKIERUNKOWA

Jakie wydarzenie było momentem zwrotnym w Pańskiej karierze?

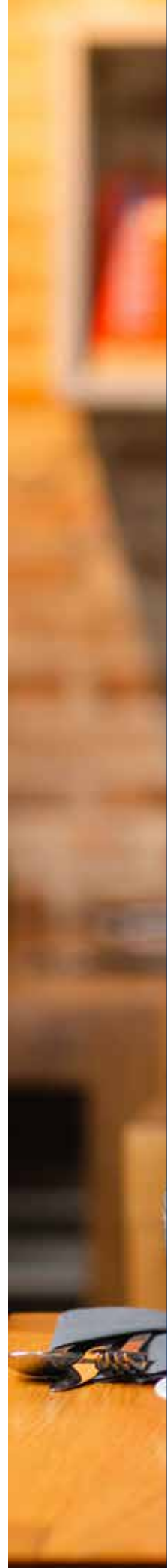
W 2005 roku zmieniłem pracę, odszedłem od jednego z liderów rynkowych chemii budowlanej do innego, gdzie pracuję do dzisiaj. W poprzedniej firmie byłem przedstawicielem handlowym, który sumiennie wykonywał swoje obowiązki, ale w „mocnych” ramach określonych przez pracodawcę. Firma narzucała czas, styl, narzędzia pracy, zakres obowiązków, co przekładało się na brak samodzielności i możliwości rozwoju. U obecnego pracodawcy zaczynałem również jako przedstawiciel handlowy, jednak ujęło mnie odmienne podejście do tematu samodzielności i decyzyjności pracowników oraz dopasowywania narzędzi do indywidualnych potrzeb klienta. Mogłem proponować rozwiązania, decydować o strukturze podległego rynku, działać intuicyjnie. Skutkiem tego był wzrost dynamiki działania i otwarcie nowych możliwości dla firmy. Natomiast ja dostałem awans na regionalnego kierownika, a po kolejnych pięciu latach na dyrektora makroregionu.

Co zmienił ten awans?

Nie każdy zdaje sobie sprawę z trudności związanych z zarządzaniem ludźmi. Oprócz odpowiedzialności za wynik i firmę dochodzi nam odpowiedzialność za pracowników, którzy mają rodziny, kłopoty w pracy i poza nią. Wszystko to, czy chcemy tego czy nie, staje się również naszym problemem. Nagle przestajemy być „zawodowymi singlami”. To my zatrudniamy ludzi i ich zwalniamy z pełnymi konsekwencjami naszych działań. Nauczyłem się też, że biznes to droga dwukierunkowa. Wszystkie nasze działania skierowane na klientów powinny być „oddawane” w postaci wzrostów i rozwoju rynku. Każda nasza akcja powinna powodować reakcję. A my musimy brać w tym czynny udział, a nie stać na parkingu przy tej drodze, beczynnienie patrząc lub tylko licząc przejeżdżające samochody. Będąc w ruchu, widzimy więcej, możemy więcej, a potem tylko chcemy więcej i szybciej.

Marek Czerwik

Dyrektor – Makroregion Pomorze, Selena SA
słuchacz studiów MBA w WSB w Poznaniu





SIŁA GRUPY WSB

13 PROGRAMÓW MBA



POZNAŃ
Master of Business
Administration



POZNAŃ
Executive Master
of Business Administration



BYDGOSZCZ
Master of Business
Administration



CHORZÓW
Master of Business
Administration



GDAŃSK
MBA Leadership



GDAŃSK
Master of Business
Administration



OPOLE
Master of Business
Administration



SZCZECIN
Master of Business
Administration



TORUŃ
Master of Business
Administration



WROCLAW
Master of Business
Administration



WROCLAW
Franklin University
Master of Business
Administration



WROCLAW
Executive MBA –
Project Management



WROCLAW
Executive MBA –
Business Trends

2 ZAGRANICZNYCH PARTNERÓW



USA
Franklin University



WIELKA BRYTANIA
University of Northampton

20 LAT DOŚWIADCZENIA W KSZTAŁCENIU KADR MENEDŻERSKICH



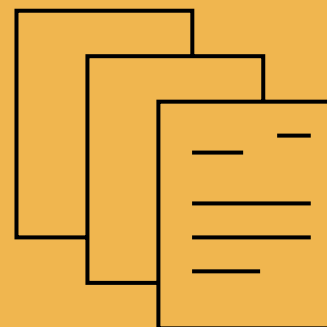
WYŻSZE SZKOŁY BANKOWE –
**NAJCZĘŚCIEJ
WYBIERANE
UCZELNIE
NIEPUBLICZNE**

W opublikowanej przez Ministerstwo Nauki i Szkolnictwa Wyższego informacji o wynikach rekrutacji na rok akademicki 2019/2020 Wyższe Szkoły Bankowe po raz kolejny zajęły czołowe miejsca w zestawieniu najczęściej wybieranych uczelni na studiach I stopnia i jednolitych magisterskich. W tym roku na ten typ studiów w WSB zdecydowało się ponad 25 000 kandydatów.

Wyniki te pokazują również, że WSB to marka niepublicznej uczelni, która cieszy się największym w Polsce zaufaniem kandydatów.

W ciągu ponad 25 lat istnienia zaufało nam 350 000 studentów studiów wyższych, podyplomowych i MBA.

ZASADY REKRUTACJI



Etap 1. Spełnienie kryteriów przyjęcia na studia MBA:

- dyplom ukończenia studiów wyższych
- minimum dwuletnie doświadczenie zawodowe w przypadku ukończenia studiów II stopnia lub minimum trzyletnie doświadczenie zawodowe w przypadku ukończenia studiów I stopnia.

Etap 2. Zebranie kompletu dokumentów:

- kwestionariusz osobowy
- list motywacyjny
- odpis dyplomu ukończenia studiów wyższych
- pełne CV
- potwierdzenie min. trzyletniego doświadczenia zawodowego (zaświadczenie z działu kadr lub wpis do Centralnej Ewidencji i Informacji o Działalności Gospodarczej)
- potwierdzenie przelewu opłaty za postępowanie kwalifikacyjne oraz bezzwrotnej opłaty wpisowej na konto: Raiffeisen Bank Polska SA 95 1750 1019 0000 0000 0161 1828 z dopiskiem: MBA.

Etap 3. Dostarczenie kompletu dokumentów:

- pocztą: Wyższa Szkoła Bankowa w Poznaniu, Biuro Programu MBA,
ul. Powstańców Wielkopolskich 5, 61-895 Poznań
- osobiście: Wyższa Szkoła Bankowa w Poznaniu, Biuro Programu MBA, ul. Ratajczaka 5/7, 61-874 Poznań, pokój 213.

Etap 4. Umówienie się na rozmowę kwalifikacyjną.

O przyjęciu na studia decydują informacje uzyskane na podstawie złożonych dokumentów aplikacyjnych oraz rozmowy kwalifikacyjnej.

Promocje i dodatkowe korzyści:

- dla absolwentów Wyższych Szkół Bankowych

Termin zapisu na studia	25.03-30.06. 2020	1.07-30.09. 2020
Kwota zniżki	3500 zł + zwolnienie z opłaty wpisowej	2500 zł + zwolnienie z opłaty wpisowej

- dla absolwentów innych uczelni

Termin zapisu na studia	25.03-30.06. 2020	1.07-16.09. 2020
Kwota zniżki	2000 zł	1000 zł

Powyższe promocje nie łączą się.

Regulamin promocji dostępny jest w Biurze Programu MBA.

OPLĄTY

Opłaty za studia MBA:

- opłata wpisowa – 300 zł
- bezzwrotna opłata za postępowanie kwalifikacyjne – 200 zł
- opłata końcowa – 450 euro.

Uczelnia gwarantuje, że wysokość czesnego nie ulegnie zmianie podczas trwania programu.

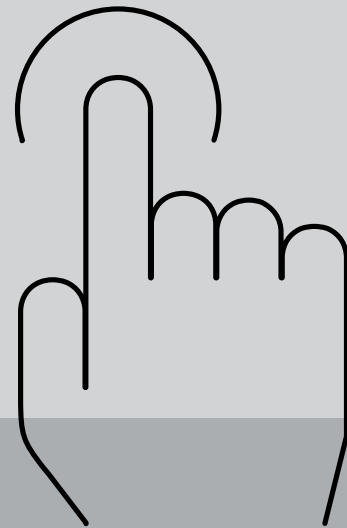
Dogodny system płatności

Liczba rat	Wysokość raty	Całkowite czesne
Opłata jednorazowa	27 850 zł	27 850 zł
2 raty roczne	14 675 zł	29 350 zł
4 raty semestralne	7 713 zł	30 852 zł
20 rat zjazdowych	1 618 zł	32 360 zł

Zapraszamy na serwis MBA

WWW.STUDIAMB.A.WSB.PL

Wszystkie informacje na temat studiów
Master of Business Administration w WSB
w jednym miejscu!



Bądź na bieżąco. Zapisz się na bezpłatny **NEWSLETTER!**



Właśnie tak wyobrażam sobie idealnie prowadzone zajęcia. Przebiegają w miłej i koleżeńskiej atmosferze, prowadzący są rzeczowi i pomocni, widać ich profesjonalizm poparty wiedzą i doświadczeniem. Program jest bardzo konkretny, zawiera najważniejsze zagadnienia związane z administracją biznesową. Oczywiście równie ważna jest forma przekazania wiedzy – zajęcia są prowadzone w różnorodny sposób, oparte na dialogu. Pracujemy w grupach, parach lub samodzielnie. Uważam, że po skończeniu studiów każdy słuchacz będzie z łatwością poruszał się po zagadnieniach prawno-ekonomicznych we wszelkich aspektach odnoszących się do przedsiębiorstwa.

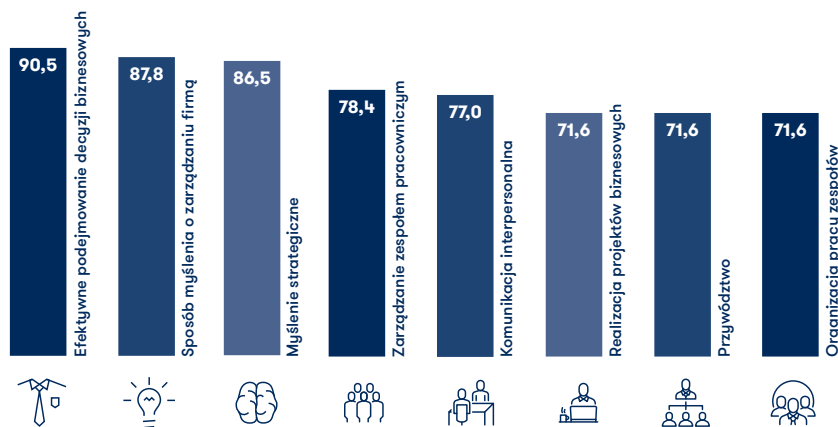
dr Olena Komarnicka

Export Sales Department, Amica Handel i Marketing sp. z o.o.
słuchaczka studiów MBA

Studia MBA to inwestycja w rozwój kompetencji menedżerskich

Absolwenci wskazali obszary, w których najbardziej rozwinęli się w trakcie studiów MBA.

% absolwentów MBA, którzy ocenili siłę wpływu studiów na rozwój kompetencji na 4 i 5



Skala ocen: 1-5

Źródło: Badanie opinii studentów, absolwentów WSB oraz pracodawców przeprowadzone w okresie marzec-grudzień 2019 roku przez Centrum Rozwoju Szkół Wyższych TEB Akademia sp. z o.o. dla Wyższej Szkoły Bankowej.



Studia MBA w Wyższej Szkole Bankowej w Poznaniu charakteryzuje bardzo dobra organizacja procesu dydaktycznego. Poprzez ograniczenie formalności do minimum, a także ułatwiony kontakt z wykładowcami oraz opiekunem grupy za pośrednictwem Extranetu staramy się w jak największym stopniu pomóc naszym słuchaczom w pogodzeniu nauki z pracą zawodową i życiem osobistym.

Izabela Ordziniak

Kierownik programu MBA

e-mail: izabela.ordziniak@wsb.poznan.pl

Biuro Programu MBA

ul. Ratajczaka 5/7, pokój 213
61-874 Poznań
tel.: 61 655 32 07, 61 655 33 57
e-mail: mba@wsb.poznan.pl

Biuro Programu MBA jest czynne
pon.-pt. 8.00-16.00.

Adres do korespondencji:

Wyższa Szkoła Bankowa w Poznaniu
ul. Powstańców Wielkopolskich 5
61-895 Poznań

**Wydawca:**

Wyższa Szkoła Bankowa w Poznaniu
ul. Powstańców Wielkopolskich 5
61-895 Poznań

Koncepcja:

Centrum Rozwoju Szkół Wyższych
TEB Akademia sp. z o.o.

Druk i oprawa:

VMG Print sp. z o.o.