



## Podypłomowe Studia Menedżerskie

Efektywne prowadzenie biznesu warunkowane jest w nie tylko aktualną, rzeczową wiedzą menedżerską, ale także wiedzą eksperymentalną oraz umiejętnościami zawodowymi i osobowościowymi w obszarze biznesu. Program Menedżerskich Studiów Podypłomowych uwzględnia wszystkie te współzależne aspekty. Specyfiką tych studiów jest nie tylko przekaz wiedzy, ale także praktyczne kształtowanie konkretnych umiejętności zawodowych oraz doskonalenie kwalifikacji osobowościowych. W tym celu szeroko wykorzystuje się w procesie nauczania różne aktywne formy dydaktyczne (gry i ćwiczenia kierownicze, inscenizacje, przypadki, kompleksowe gry biznesowe).

### CEL

Profesjonalne przygotowanie słuchaczy do inicjowania i prowadzenia działań biznesowych we współczesnych warunkach zintegrowanej Europy. Prowadzący zajęcia przedstawiają najnowsze trendy i koncepcje stosowane w biznesie biznesu. Pozwala to słuchaczom weryfikować w praktyce nowatorskie koncepcje i modele zarządzania oraz rozumieć uwarunkowania ich wdrażania.

### KORZYŚCI

Studia rozwijają pożądane cechy i umiejętności menedżerskie, a także kształcą zdolności przywódcze, decyzyjne, strategiczne, analityczne i komunikacyjne przez dyskusje w gronie wykładowców oraz praktyków gospodarczych. Program nauczania obejmuje zarówno prawne, organizacyjne, jak i psychologiczne aspekty działania przedsiębiorstwa na rynku. Ważnym wyróżnikiem studiów jest szeroka wymiana różnych doświadczeń biznesowych między samymi uczestnikami.

### AKTYWNE FORMY ZAJĘĆ DYDAKTYCZNYCH

Podyplomowe Studia Menedżerskie kształcą nowoczesnych menedżerów. Aktywne zajęcia dydaktyczne, takie, jak trening menedżerski, kształtowanie umiejętności stosowania technik i narzędzi menedżerskich, negocjacje handlowe, case studies oraz symulacje decyzyjne ugruntowują wiedzę teoretyczną i doskonałą pożądane umiejętności menedżerskie. Słuchacze uczestniczą również w grach strategicznych i warsztatach. W ramach programu studiów realizowana jest znana gra biznesowa „Promar”, która pozwala kształtować i weryfikować zdolność zarządzania firmą w warunkach niepewności, ryzyka i konkurencji oraz poznać potencjał menedżerski jej uczestników. Gra „Promar” odbywa się na zajęciach wyjazdowych, które finansowane są przez Wyższą Szkołę Bankową.

nr	Przedmiot	Godz
1	Trening menedżerski	12
2	Zarządzanie firmą i struktury działalności gospodarczej	16
3	Otoczenie prawne biznesu	8
4	Sylwetka współczesnego menedżera	4
5	Podstawy finansów w biznesie	8

*Projekt jest współfinansowany ze środków Unii Europejskiej w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego*

*Projekt jest realizowany pod nadzorem Polskiej Agencji Rozwoju Przedsiębiorczości*



6	Analiza finansowa	8
7	Rachunkowość zarządcza i controlling	12
8	Zarządzanie biznesem	16
9	Marketing	8
10	Zarządzanie sprzedażą	8
11	Wybrane narzędzia i techniki menedżera	12
12	Sztuka kierowania ludźmi	12
13	Dobór i ocena kadr w biznesie	8
14	Zarządzanie strategiczne	8
15	Systemy motywacyjne w biznesie	8
16	Negocjacje w biznesie	8
17	Zakupy w biznesie	4
18	Gra biznesowa Promar	16
19	Biznes plan	8
Razem :		184

## Poddyplomowe Studia Menedżerskie 2011-12

### 1. Trening menedżerski – 12 godz.

- Gry i ćwiczenia kierownicze – indywidualne i grupowe
- Symulacje decyzyjne
- Przypadki i inscenizacje

### 2. Zarządzanie firmą i struktury działalności gospodarczej – 16 godz.

- współczesne rozumienie zarządzania (funkcje zarządzania i ich uwarunkowania)
- zarządzanie firmą w warunkach rynku europejskiego
- firma jako system i jej relacje z otoczeniem
- współczesne wyzwania wobec zarządzania (zarządzanie w warunkach globalizacji)
- struktury organizacyjne (funkcje, struktury, typy struktur, ewolucja struktur organizacyjnych)

*Projekt jest współfinansowany ze środków Unii Europejskiej w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego*

*Projekt jest realizowany pod nadzorem Polskiej Agencji Rozwoju Przedsiębiorczości*



- struktury kapitałowe i struktury kontraktowe
- Formy organizacyjno-prawne działalności gospodarczej
- konsekwencje ekonomiczne i społeczne wyboru formy organizacyjno- prawnej

### **3. Otoczenie prawne biznesu - 8 godz.**

- wybrane regulacje kodeksu handlowego i cywilnego dotyczące biznesu
- sposoby zabezpieczeń wykonania zobowiązań
- sztuka zawierania umów szczegółowych
- prawne uregulowania dotyczące windykacji należności
- nowe regulacje prawne w kontekście wejścia do UE
- analiza przypadków

### **4. Sylwetka współczesnego menedżera - 4 godz.**

- kierownik, menadżer, biznesmen i przywódca
- kompetencje współczesnego menażera
- kwalifikacje menedżera na różnych szczeblach zarządzania
- kompetencje menadżera XXI wieku
- anty kwalifikacje menedżerskie
- dezaktualizacja kwalifikacji i sposoby jej przeciwdziałania

### **5. Podstawy finansów w biznesie – 8 godz.**

- podstawowe kategorie finansowe
- wyniki na działalności operacyjnej a płynność finansowa
- interpretacja rachunku zysków i strat oraz wskaźniki z tym związane
- interpretacja płynności finansowej oraz wskaźniki z tym związane
- przegląd możliwych źródeł finansowania (własnego i obcego)
- kierunki inwestowania nadwyżek finansowych
- podstawowe dokumenty finansowe
- mini warsztaty i przypadki

### **6. Analiza finansowa – 8 godz.**

- Baza informacyjna i jej wiarygodność w analizie finansowej
- Metody badań stosowane w analizie finansowej
- Porównywalność danych w czasie i przestrzeni
- Prezentacja danych
- Wnioskowanie w analizie finansowej
- Narzędzia analizy sprawozdań finansowych

### **7. Rachunkowość zarządcza i controlling – 12 godz.**

- rachunkowość a system celów i proces decyzyjny
- controlling w zarządzaniu finansowym
- controlling strategiczny
- narzędzia sterowania rentownością
- cash flow
- zarys procedury wdrażania controllingu
- ćwiczenia i przypadki
- prezentacja doświadczeń praktycznych

### **8. Zarządzanie biznesem - 16 godz.**

*Projekt jest współfinansowany ze środków Unii Europejskiej w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego*

*Projekt jest realizowany pod nadzorem Polskiej Agencji Rozwoju Przedsiębiorczości*



- uwarunkowania małych przedsiębiorstw
- wybór formy organizacyjno-prawnej
- źródła finansowania małych firm
- proces decyzyjny w małych firmach
- analiza systemu podatkowego w biznesie
- sztuka zawierania umów (zawieranie kontraktu)
- szanse i zagrożenia małych przedsiębiorstw
- źródła finansowania w biznesie
- ćwiczenia i przypadki sytuacyjne

#### **9. Marketing - 8 godz.**

- koncepcja marketingu relacyjnego
- strategiczne a operacyjne zarządzanie marketingowe
- procesy komunikacyjne w marketingu
- badania i analizy marketingowe a decyzje menedżerskie
- Instrumentarium marketingowe (analiza SWOT, marketing mix, benchmarking)

#### **10. Zarządzanie sprzedażą – 8 godz.**

- miejsce i znaczenie sprzedaży w systemie funkcjonowania firmy
- lokalizacja sprzedaży w strukturze organizacyjnej firmy
- planowanie sprzedaży
- strategię sprzedażowe
- zarządzanie relacjami z klientami

#### **11. Wybrane narzędzia i techniki menedżera – 12 godz.**

- techniki i narzędzia ukierunkowane na myślenie selektywne
- techniki i narzędzia ukierunkowane na myślenie całościowe
- techniki i narzędzia stosowane w regulowaniu i delegowaniu kompetencji
- procedura projektowania komórki organizacyjnej
- technika OCE II badania klimatu organizacyjnego
- technika badania struktur nieformalnych (socjometria)
- budowa i analiza systemu celów firmy
- przykłady rozwiązań praktycznych i mini warsztaty

#### **12. Sztuka kierowania ludźmi - 12 godz**

- zasady i zalecenia efektywnego kierowania ludźmi
- sztuka formułowania i przekazywania zadań
- sztuka wygłaszania expose przez szefa
- sztuka prowadzenia rozmów z podwładnymi nt. karania
- sztuka prowadzenia rozmów z podwładnymi nt. nagradzania
- sztuka rozwiązywania konfliktów – menedżer jako mediator
- sztuka dostrzegania i wykorzystywania organizacji nieformalnej
- przypadki i inscenizacje

#### **13. Dobór i ocena kadr w biznesie – 8 godz.**

- Rola i znaczenie doboru kadr w biznesie
- Budowanie modelu pożądaných kompetencji
- Metody rekrutacji i selekcji pracowników

*Projekt jest współfinansowany ze środków Unii Europejskiej w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego*

*Projekt jest realizowany pod nadzorem Polskiej Agencji Rozwoju Przedsiębiorczości*



- Projektowanie ścieżek karier zawodowych
- Systemy okresowych ocen pracowniczych

#### **14. Zarządzanie strategiczne – 8 godz.**

- misja - wizja – cele strategiczne
- metody wypracowania strategii
- poziomy strategii
- transformacja celów strategicznych w cele taktyczno-operacyjne
- prezentacja doświadczeń praktycznych

#### **15. Systemy motywacyjne w biznesie – 8 godz.**

- Współczesne koncepcje i uwarunkowania motywowania
- motywacja materialna i pozamaterialna
- systemy płac w firmie
- płace i koszty prac w Polsce oraz w UE
- kształtowanie polityki płacowej
- wartościowanie pracy i wartościowanie kompetencji w wyznaczaniu płacy zasadniczej
- znaczenie i sposoby premiowania w biznesie
- dobór narzędzi premiowania w zarządzaniu procesami
- pozapłacowe sposoby motywowania
- prezentacja doświadczeń praktycznych

#### **16. Negocjacje w biznesie – 8 godz.**

- strategie negocjowania
- etapy skutecznego negocjowania
- techniki pomocnicze negocjowania
- pokonywanie impasu
- podstępne praktyki negocjowania
- psychologia negocjacji

#### **17. Zakupy w biznesie – 4 godz.**

- miejsce i znaczenie zakupów w systemie funkcjonowania firmy
- lokalizacja zakupów w strukturze organizacyjnej
- zakupy a inne podsystemy firmy
- strategie zakupowe
- negocjacje zakupowe
- wykorzystanie IT w zakupach
- generowanie oszczędności w zakupach
- zarządzanie relacjami z dostawcami

#### **18. Gra biznesowa Promar – 20 godz.**

- kompleksowa gra biznesowa „Promar” ukierunkowana na kształtowanie pożądanych cech i umiejętności menedżerskich (konkurencyjna gra marketingowo-finansowa)
- doskonalenie pożądanych kompetencji osobowościowych menedżera

#### **19. Biznesplan – 8 godz.**

- istota i założenia biznes planu

*Projekt jest współfinansowany ze środków Unii Europejskiej w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego*

*Projekt jest realizowany pod nadzorem Polskiej Agencji Rozwoju Przedsiębiorczości*



**KAPITAŁ LUDZKI**  
NARODOWA STRATEGIA SPÓJNOŚCI

**POLSKA AGENCJA  
ROZWOJU  
PRZEDSIĘBIORCZOŚCI**



**UNIA EUROPEJSKA**  
EUROPEJSKI  
FUNDUSZ SPOŁECZNY



- struktura biznes planu
- analiza sytuacji rynkowej
- analiza finansowa (nakłady inwestycyjne, źródła finansowania, prognoza sprzedaży, prognoza kosztów, zapotrzebowanie na kapitał obrotowy, rachunek wyników, przepływ gotówki, bilans pro forma, wskaźniki oceny finansowej)
- mini warsztaty i symulacje

**Razem 184 godzin**

*Projekt jest współfinansowany ze środków Unii Europejskiej w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego*

*Projekt jest realizowany pod nadzorem Polskiej Agencji Rozwoju Przedsiębiorczości*