

Startup Management

- Kierunek - studia podyplomowe

Online 2 semestry Certyfikat Rekrutacja zakończona OD PAŹDZIERNIKA

Opis Kierunku

Studia w formule online (synchronicznie)

Nową wiedzę i umiejętności zdobywasz, dzięki zajęciom realizowanym na platformie 😊MS Teams. 😊Z wykładowcami i uczestnikami studiów kontaktujesz się przez internet, w czasie rzeczywistym (synchronicznie). W zajęciach uczestniczysz w weekendy, zgodnie z ustalonym harmonogramem zjazdów.

Kierunek, który Cię interesuje jest efektem współpracy 😊Uniwersytetów WSB Merito z 😊Chorzowa, Poznania, Szczecina i Warszawy. 😊Dzięki temu na zajęciach online spotkasz się z uczestnikami i wykładowcami z innych miast.

Gwarantujemy pełną zgodność z przepisami prawa i najwyższe standardy edukacyjne.

Zarządzanie startupem to złożony proces wymagający wszechstronnej wiedzy, kompetencji, kreatywnego podejścia, ale i chłodnej analizy biznesowej. Dzięki studiom Startup Management będziesz gotowy na wyzwania, jakie stawia przed Tobą świat startupów.

Celem studiów Startup Management jest nabycie kompleksowej wiedzy i praktycznych umiejętności w zakresie tworzenia i skalowania startupu, ze szczególnym uwzględnieniem przygotowania founderów, menedżerów i liderów do skutecznego oraz efektywnego zarządzania startupem.

Sluchacze zdobędą praktyczną wiedzę w zakresie modelowania startupu, aspektów prawnych i organizacyjnych związanych z prowadzeniem i rozwojem startupu, marketingu i sprzedaży, budowy marki, finansów, negocjacji, czy networkingu.

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 chorzow a studentem zawierana jest w formie pisemnej.

Inspirujące zajęcia prowadzą doświadczeni przedsiębiorcy, mentorzy biznesowi, menedżerowie, praktycy biznesu, founderzy, trenerzy biznesu, wykładowcy akademicy.

Partnerzy kierunku zaoferują Ci szereg dodatkowych korzyści w postaci bezpłatnych godzin mentoringowych i konsultacji, zniżek na swoje książki, a także bezpłatnego udziału w konferencjach, webinarjach, warsztatach czy spotkaniach networkingowych.

Chcesz skorzystać z dofinansowania Bazy Usług Rozwojowych?

Sprawdź nasze usługi w BUR: [Wyszukiwarka usług - Baza Usług Rozwojowych - PARP](#)

Jeśli nie możesz znaleźć usługi, która Cię interesuje, skontaktuj się z nami, a wprowadzimy ją specjalnie dla Ciebie!

Napisz: rekrecja.sp@chorzow.merito.pl

Jeśli jesteś zainteresowany studiami podyplomowymi i chcesz dowiedzieć się więcej, napisz do nas!

[ZAPYTAJ O STUDIA PODYPLOMOWE](#)

Co zyskujesz?

- Startup Management to unikatowy program studiów oferujący praktyczną wiedzę opartą na realnych doświadczeniach ekspertów ze świata biznesu
- Startup Management to rozwój osobisty i zawodowy
- Startup Management to możliwość budowania relacji z innymi przedsiębiorcami, założycielami startupów, przedstawicielami funduszy, prawnikami, finansistami, menedżerami, ekspertami w zakresie sprzedaży i marketingu
- Startup Management to możliwość uczestnictwa w wielu wydarzeniach towarzyszących studiom

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 chorzow a studentem zawierana jest w formie pisemnej.

(webinary, konsultacje z ekspertami, konferencje, warsztaty, sesje mentoringowe)

Dla kogo?

- Dla osób planujących założenie swojego startupu lub rozwój istniejącego
- Dla founderów, menedżerów, liderów pragnących budować i skalować innowacyjne startupy
- Dla osób kreatywnych i pozytywnie nastawionych na rozwój w ramach polskiego i światowego ekosystemu startupowego,
- Dla osób otwartych na nowe kontakty,
- Dla osób, które ukończyły studia wyższe na dowolnym kierunku i dalszy rozwój wiążą ze startupami
- Dla osób pragnących nabyć specjalistyczną i praktyczną wiedzę w formule online,

Studia z certyfikatem Franklin University

W ramach kierunku realizowany jest moduł „Umiejętności negocjacyjne” prowadzony według materiałów dydaktycznych i metodologii Franklin University, z wykorzystaniem case study i ćwiczeń z rynku amerykańskiego. Moduł kończy się zaliczeniem testu sprawdzającego. Uczestnicy mają możliwość wykupienia certyfikatu potwierdzającego zdobycie praktycznej wiedzy i umiejętności dostosowanych zarówno do rynku polskiego, jak i zagranicznego. 😊

Opłata za certyfikat wynosi 490 zł.

Program studiów

Program studiów dla kierunku Startup Management

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 chorzow a studentem zawierana jest w formie pisemnej.



Liczba miesięcy nauki:
9



Liczba godzin: **160**



Liczba zjazdów: **9**



Liczba semestrów: **2**

Idea startupu (10 godz.)

- Startup - podstawowe założenia
- Rola i cechy foundera w startupie
- Lokalny, regionalny i globalny ekosystem startupowy - obraz
- Trendy na rynku startupowym w latach 2024/25
- Modele finansowania rozwoju startupu
- Etapy rozwoju startupu

Startup Business Model (20 godz.)

- Prognozowanie rozwoju startupu w oparciu o dane rynkowe
- Zrozumienie przyszłych potrzeb i pasa startowego swojego startupu, tak by móc skupić się na strategicznym planowaniu
- Jak obliczyć kwotę niezbędną do pozyskania środków na rozwój startupu
- Jak planować i liczyć, aby zapewnić efektywne zarządzania zasobami i zrównoważony rozwój startupu
- Cele, kamienie milowe, KPIs

Prawo dla startupów (20 godz.)

- Rozpoczęcie działalności startupu – możliwe formy prawne
- Relacje pomiędzy wspólnikami i inwestorami (termsheet, umowy inwestycyjne, umowy udziałowców, umowa spółki)
- Zabezpieczenie własności intelektualnej w startupie
- Zawieranie umów – relacje, z klientami, kontrahentami i pracownikami

Finanse w działalności startupu (32 godz.)

- Biznes plan startupu (Business Model Canvas, Lean Canvas, Pitch Canvas), a kwestie finansowe, czyli „show me the money”
- 😊Wybór optymalnej formy opodatkowania firmy, pracowników i kadry zarządzającej
- 😊Ocena opłacalności
- 😊Controlling, rachunkowość zarządcza i sprawozdawczość finansowa
- Formy finansowania innowacji - m.in. ulgi podatkowe, rynek kapitału podwyższonego ryzyka (VC), korporacyjne fundusze venture (CVC), Aniołowie biznesu
- Ubezpieczenie odpowiedzialności cywilnej (general liability insurance, professional liability insurance, cyber insurance itp) dla startupu jako kluczowy element w ochronie przed ryzykami związanymi z prowadzeniem działalności biznesowej
- Finansowanie działalności startupu ze środków UE

Marketing (20 godz.)

-

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 chorzow a studentem zawierana jest w formie pisemnej.

- Growth hacking i community building jako najefektywniejsze modele marketingu w startupie
- Narzędzia marketingowe niezbędne w startupie do realizacji celów biznesowych i komunikacyjnych
- Strategia go to market
- KPIs w marketingu

Sprzedaż (30 godz.)

- Budowanie efektywnych lejków sprzedażowych
- Modele prospectingowe - jak właściwie dobierać klientów
- Analiza efektywności i optymalizacja działań sprzedażowych
- Projektowanie sprzedaży na rynki globalne
- Jak skutecznie sprzedawać korporacjom

Networking (10 godz.)

- Dlaczego networking jest kluczowym elementem sukcesu w biznesie i jak zbudować wartościowe kontakty biznesowe i utrzymywać relacje na dłuższą metę
- Jak rozpoznać i wykorzystać szanse biznesowe dzięki networkingowi
- Skuteczne narzędzia rozwijania sieci kontaktów krajowych i międzynarodowych
- Jak efektywnie uczestniczyć w branżowych wydarzeniach i konferencjach
- Networking online – jak wykorzystać potencjał mediów społecznościowych

- Najczęściej popełniane błędy w networkingu

Warsztaty Business Model Canvas (6 godz.)

- Wprowadzenie do Business Model Canvas i prezentacja jego struktury
- Przykłady zastosowań Business Model Canvas
- Charakterystyka poszczególnych sekcji Business Model Canvas
- Praca w grupach lub indywidualna w zakresie własnego modelu startupu - dyskusja, pomysły, opracowanie modelu dla wybranego projektu lub pomysłu biznesowego, prezentacja modelu
- Analiza i podsumowanie

Umiejętności negocjacyjne z certyfikatem Franklin University (12 godz.)

Umiejętności negocjacyjne z certyfikatem Franklin University

Forma zaliczenia



Test zaliczeniowy na
koniec studiów

Wykładowcy

Joanna Brassett

Joanna specjalizuje się w łączeniu badań rynkowych z naukami społecznymi i innowacjami strategicznymi, bez wysiłku przekształcając spostrzeżenia kulturowe w nowe możliwości innowacji i strategię biznesowe.

Kierując centralnym zespołem inO (rozszanym po Wielkiej Brytanii, Hiszpanii, Polsce, USA i Kolumbii), Joanna koordynuje projekty dla klientów takich jak Google, Amazon, Miro, WhatsApp, IKEA i LEGO, z 68 wielojęzycznymi badaczami mieszkającymi w ponad pięćdziesięciu krajach. Mając ambicję, aby osiągnąć równość dla wszystkich,

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 chorzow a studentem zawierana jest w formie pisemnej.

jako matka czwórki dzieci zbudowała kulturę, która wzmacnia i wspiera pracowników w rozwijaniu kariery zawodowej, jednocześnie pozwalając na rozwój osobisty i rodzinny.

To zaangażowane i innowacyjne podejście do przywództwa przekłada się na jej sukcesy. Wykładając na uniwersytetach (University of the Arts London, Hochschule Anhalt), Joanna jest także stałym gościem na konferencjach (TEDx, BBC, Qual360, Service Design Days, Campus Party)

Joanna posiada tytuł Bachelor w dziedzinie projektowania produktu w Central Saint Martins oraz tytuł magistra w dziedzinie kultury i społeczeństwa w London School of Economics w zakresie socjologii, antropologii i psychologii społecznej. Mieszkała w Niemczech, Irlandii i Wielkiej Brytanii. Mówi po angielsku, polsku, niemiecku i włosku.

Aleksander Drwięga

Wieloletni praktyk sprzedaży, doradzał i wspierał klientów w sektorze finansowym, telekomunikacyjnym oraz IT, zarówno w B2B jak i B2C. Prezes zarządu i senior consultant Growton. Jest doświadczonym Key Account Managerem i – w kluczowym momencie swojej kariery – opiekował się portfelem ponad 500 klientów.

W pracy dla klientów, poza doświadczeniem handlowym, pomaga mu wykształcenie psychologiczne i technologiczne zacięcie. Tworzy nieszablonowe rozwiązania i pomysły na usprawnienia w procesach sprzedażowych. Jest orędownikiem aktywnego prospectingu i umiejętnie łączy z nim procesy marketingowe.

Doskonale rozumie biznes, co – w połączeniu z procesowym myśleniem i szeroką wiedzą na temat wykorzystania nowych technologii w biznesie – pozwala na zwiększenie skuteczności całych zespołów handlowych.

Specjalizuje się w łączeniu strategii sprzedażowych i marketingowych, porządkowaniu procesów technologicznych wspierających sprzedaż - w tym wsparciu wdrożenia CRM, treningach prospectingowych.

Michał Zwyrtek

Dyrektor finansowy w APA Group oraz właściciel kancelarii Zwyrtek & Wspólnicy. Jest uznanym ekspertem w dziedzinie finansów i prawa podatkowego. Ukończył studia na Wydziale Ekonomii Uniwersytetu Ekonomicznego w Katowicach, a także międzynarodowy program Executive Master of Business Administration (EMBA) realizowany przez Gdańską Fundację Kształcenia Managerów (GFKM), Uniwersytet Śląski oraz RSM Erasmus University w Rotterdamie. Zrealizował także ponad 30 certyfikowanych szkoleń biznesowych (AgilePM®, PRINCE2®, MoR®, Change Management™, Management 3.0, Design Thinking, PwC BXT, CFA Institute Investment Foundations®, Introduction to ESG).

Ma blisko 21 lat doświadczenia zawodowego. Od września 2022 roku pełni funkcję dyrektora finansowego (CFO) w APA Group – jednej z największych polskich firm z branży inteligentnej automatyki przemysłowej i robotyki. Od listopada 2022 r. prowadzi własną firmę konsultingową. Poprzednio pełnił funkcję partnera i wiceprezesa zarządu w

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 chorzow a studentem zawierana jest w formie pisemnej.

polskiej firmie audytorsko-doradczej UHY ECA, w której był odpowiedzialny za outsourcing oraz doradztwo podatkowe. Wcześniej przez blisko 14 lat pracował w PwC jako dyrektor w dziale prawno-podatkowym. Współkierował biurem w Katowicach i był liderem doradztwa prawno-podatkowego dla branży motoryzacyjnej w Polsce. Był również członkiem zespołu doradczego dla firm prywatnych i rodzinnych w PwC. Od września 2021 roku jest członkiem zarządu Okręgowej Izby Przemysłowo-Handlowej w Tychach. Współpracuje z innymi organizacjami naukowymi i gospodarczymi, w tym z Fundacją Nanonet, Regionalną Izbą Gospodarczą w Katowicach i Polskim Towarzystwem Ekonomicznym. Jest członkiem komisji podatkowej przy Polsko-Niemieckiej Izbie Przemysłowo-Handlowej.

Kuba Nagórski

Udziałowiec, przedsiębiorca, co-founder w startupach o zasięgu krajowym i międzynarodowym.

Head of venture building w co.brick i Prezes Silesian Startup Foundation, w ramach których jest odpowiedzialny za tworzenie, aktywizację i skalowanie śląskiego ekosystemu startupowego.

Mentor od lat wspierający startupy na różnych etapach rozwoju. Co-founder i CEO w grupie Spindigital.pro. Co-founder i członek Rady Nadzorczej w Abyss Glass, start-upie rozwijającym technologię smart mirrors. Jako współwłaściciel agencji kreatywnej, od ponad 15 lat tworzy strategie oraz kampanie marketingowe, personal brandingowe i employer brandingowe dla podmiotów o różnym zasięgu – od małych firm regionalnych, przez samorzędy po międzynarodowe korporacje.

Był członkiem Rady Konsultacyjnej w ramach starań Katowic o tytuł Europejskiej Stolicy Młodzi 2015, doradzając w obszarze działań marketingowych kierowanych do młodych ludzi. W październiku 2013 otrzymał tytuł Absolwenta z Pasją Uniwersytetu Śląskiego. Był również nominowany przez portal NaszeMiasto.pl do tytułu katowiczana roku. Trzykrotnie nominowany do prestiżowej nagrody branży marketingu i PR – Protony. Laureat Złotego Lauru Umiejętności i Kompetencji przyznanego za wspieranie rozwoju młodej przedsiębiorczości.

Piotr Rybicki

Piotr Rybicki jest doświadczonym specjalistą w dziedzinie zarządzania finansami i nadzoru korporacyjnego, z ponad dwudziestoletnią praktyką na rynku kapitałowym. Jego profesjonalne ścieżki obejmują funkcje w radach nadzorczych i komitetach audytu różnorodnych przedsiębiorstw, w tym spółek notowanych na giełdzie oraz z udziałem Skarbu Państwa, co świadczy o szerokim zakresie doświadczenia w zarządzaniu ryzykiem finansowym i zgodnością korporacyjną.

Piotr jest cenionym ekspertem w dziedzinie efektywności rad nadzorczych, współpracował z Komisją do spraw Reformy Nadzoru Właścicielskiego przy Ministerstwie Aktywów Państwowych. Jego zaangażowanie w podnoszenie standardów nadzoru właścicielskiego i corporate governance w Polsce manifestuje się również poprzez aktywną

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 chorzow a studentem zawierana jest w formie pisemnej.

działalność w stowarzyszeniach biznesowych i jako autor publikacji i analiz. Jako wykładowca i ekspert, Piotr Rybicki wnosi wartościową wiedzę i praktyczne doświadczenie do dziedziny finansów korporacyjnych, nadzoru i rachunkowości, przyczyniając się do rozwoju kompetencji przyszłych liderów biznesu.

dr Przemysław Magaczewski

doktor nauk prawnych i radca prawny. Partner zarządzający w KTW.Legal, entuzjasta nowych technologii, co-founder w startupach. Swoją wiedzę i doświadczenie prawnicze stara się łączyć z zamiłowaniem do działań operacyjnych w różnych projektach, zarządzaniem takimi projektami i pozytywnym wsparciem. Był członkiem zarządów kilku spółek, uczestniczył również w pracach organów nadzorczych spółek kapitałowych. Jako prawnik doradzał przy transakcjach M&A jak również przy różnych transakcjach infrastrukturalnych i działaniach związanych z zabezpieczeniem własności intelektualnej przedsiębiorców.

Paweł Skuza

radca prawny. Partner w Kancelarii KTW.Legal. Zawodowo zajmuje się wsparciem biznesu. Aktywnie uczestniczy w rozwoju i promowaniu idei przedsiębiorstw typu Start-Up. W ramach ITislaw koncentruje się na obszarze Nowych Technologii dopasowując rozwiązania prawne do konkretnych pomysłów, IP (Intellectual Property) pomagając chronić firmę i jej markę, a także E-sporcie i Gamingu pomagając legalnie rywalizować w e-sporcie i tworzyć jego zasady.

Na co dzień zajmuje się sporządzaniem opinii prawnych i umów na rzecz przedsiębiorców polskich i zagranicznych. Uczestniczył również w przygotowywaniu i uzgadnianiu dokumentów w ramach licznych projektów inwestycyjnych.

Małgorzata Skorupa

ekonomistka i administrator publiczny z wykształcenia, marketingowiec, manager ds. rozwoju startupów i kreatywnego biznesu z zawodu. Ukończyła Międzynarodowe Stosunki Gospodarcze na Uniwersytecie Ekonomicznym w Krakowie oraz Masters of Public Administration na Grand Valley State University (Grand Rapids, Michigan, Stany Zjednoczone). W 2022 roku zdobyła jeszcze jeden tytuł magisterski na kierunku Creative Management in New Media w Szkole Filmowej im. Krzysztofa Kieślowskiego w Katowicach. W ramach studiów pogłębiała swoją wiedzę na temat sektora kreatywnego, zarządzania zespołem twórców oraz technikami tworzenia treści audiowizualnych (będących nieodłącznym elementem marketingu).

Z branżą startupową jest związana od 2018 roku. Najpierw współpracowała z warszawską fundacją Startup Hub Poland przy realizacji projektu Poland Prize, później rozwijała startupy z branż AdTech i EduTech. Od sierpnia 2021 roku wspiera co.brick w działaniach związanych z rozwojem śląskiej sceny startupowej i tworzeniem programu akceleracyjnego w ramach co.brick venture building. Od marca 2023 roku zarządza operacyjnie działaniami na rzecz ekosystemu startupowego, które są realizowane przez Silesian Startup Foundation.

Jacek Zimoch

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 chorzow a studentem zawierana jest w formie pisemnej.

Partner BIG TREE Consulting Group. Doświadczony menedżer z 16-letnim doświadczeniem w rozwiązywaniu problemów biznesowych i doradzaniu klientom w zakresie złożonych wyzwań administracyjnych i prawnych. Zaufany lider realizujący projekty w zakresie różnych branż i przemysłów. Charakteryzują go otwartość i ciekawość nowych wyzwań. Wspiera Klientów z różnych sektorów, w tym MŚP i duże firmy, międzynarodowe korporacje, władze lokalne i krajowe.

Posiada doświadczenie w zarządzaniu całym cyklem życia projektu: od dyskusji o zakresie i idei projektu, przez budowę jego struktury i celu, do realizacji i finalnego zamknięcia, a także bogate doświadczenie w budowaniu strategii (szczególnie w zakresie innowacji i inwestycji) dla Klientów. Prowadził wiele udanych projektów innowacyjnych i inwestycyjnych, w tym wybór lokalizacji nowych inwestycji.

Zarządzał międzynarodowymi projektami, w tym w trybie zdalnym i hybrydowym.

Doświadczony mówca, autor artykułów prasowych i prowadzący warsztaty.

Marek Palka

<https://www.linkedin.com/in/palkamarek/>

Specjalizacja: Startupy i technologia, konsulting biznesowy i startupowy oraz profesjonalny networking i łączenie przedsiębiorców.

Od 12 lat związany ze światem technologii i startupów. Od 2012 roku partner biznesowy w jednej z największej na świecie platform do masowej komunikacji SMS, jaką jest SMSAPI. Współpracuje z markami jak New Balance, Reserved, Sinsay, Vision Express, Deichmann, BigStar i wiele innych.

Twórca kilku startupów z czego najnowszy jest po 4 rundach inwestycyjnych, działa na 24 rynkach i łączy ze sobą ponad 110 tys młodych piłkarzy. Mowa o 4GOAL.app. Na co dzień pomaga firmom ułożyć ich biznes i zbudować dla nich skuteczne strategie na rozwój.

Drugą specjalizacją są startupy, z którymi pracuje już od wielu lat. Pomaga im od pomysłu na biznes, po jego walidację na rynku, budując dla nich skuteczne modele komercjalizacji. Wspiera ich w dostępie do inwestorów oraz przygotowuje ich do rozmów z nimi. Obecnie uruchamia innowacyjny akcelerator startupowo - biznesowego Red Falcon, łączącego networking, pasje, lifestyle z merytoryką i profesjonalnymi usługami.

Powyższe aspekty realizuje w oparciu o szeroką sieć kontaktów biznesowych, gdyż networking dla niego jest najsuteczniejszą metodą budowania trwałych i wartościowych relacji. To dzięki nim łączy ludzi i biznes w celu realizacji zdefiniowanych celów. Networkingiem zajmuje się w profesjonalnym ujęciu edukując przedsiębiorców jak robić to skutecznie. Obecnie przygotowuje się do publikacji swojej pierwszej książki związanej z budowaniem biznesu w oparciu o networking i rekomendacje.

Aleksander Góra

Business Strategy & Technology Consultant, ☺Londyn☺

Aleksander jest absolwentem Akademii Górniczo-Hutniczej w Krakowie. Jego kariera jest przykładem dynamicznego rozwoju w sektorze technologicznym, gdzie przez ponad 15 lat kierował zespołami produktowymi w środowiskach transformacyjnych w wielu branżach na rynku brytyjskim. Posiada bogate doświadczenie w kreowaniu i skalowaniu działów produktu i designu, napędzaniu innowacji produktowych oraz dostarczaniu rozwiązań, opierając się na neuromarketingu, technologiach Internet of Things (IoT) oraz technologii Blockchain w procesie cyfrowej transformacji.

W latach 2017-2018, Aleksander projektował wielokrotnie nagradzane w branży rozwiązania do inteligentnego zarządzania budynkami firm notowanych na Londyńskiej Giełdzie Papierów Wartościowych dla Mitie PLC - największej brytyjskiej korporacji świadczącej doradztwo w zakresie infrastruktury, zarządzania obiektami oraz świadczenia usług energetycznych. ☺

W latach 2019 - 2023 pracując w londyńskiej firmie nChain, która posiadając piąte globalne co do wielkości portfolio IP w technologii blockchain, dwa lata z rzędu znalazła się na liście 100 najbardziej innowacyjnych firm na świecie według raportu LexisNexis, Aleksander założył od podstaw dział produktu skoncentrowany na Web3. Jako Dyrektor Produktu, skutecznie opracowywał rozwiązania dla sektora gier i finansów. Pod patronatem Ministra Sprawiedliwości, Komunikacji i Spraw Zagranicznych Simona Kofe, Aleksander prowadził sześciomiesięczny program, przygotowujący transformację Tuvalu – państwa zagrożonego zatopieniem z powodu kryzysu klimatycznego – z systemów opartych na papierze na technologię rozproszonych bloków (DLT), pomagając zachować Tuvalu jego tożsamość i niezależność. Współpracując z EHR Data, firmą z siedzibą w Teksasie, Aleksander brał również udział w opracowywaniu programu digitalizacji danych medycznych i zapewnieniu pacjentom własności ich danych dotyczących opieki zdrowotnej.

Obecnie Aleksander pracuje jako konsultant w szwajcarskiej organizacji pozarządowej BSV Association, która skupia się na promowaniu wykorzystania technologii blockchain w kręgach rządowych i korporacyjnych. Oferując strategiczne doradztwo biznesowe i konsulting technologiczny, Aleksander wspiera startupy na różnym etapie ich rozwoju pomagając w osiągnięciu rentowności oraz pozyskaniu środków na dalszy wzrost. ☺

Tomasz Józwowicz

Head of Partnerships Infoshare, absolwent Wyższej Szkoły Finansów i Zarządzania w Białymstoku na kierunku Informatyka i Ekonometria. Przez lata związany z sektorem bankowym w obszarze analityki ☺finansowej i później sprzedaży. Brał czynny udział w budowaniu podmiotów z zakresu usług finansowych oraz usług dla branży IT.

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 chorzowa a studentem zawierana jest w formie pisemnej.

Obecnie Head of Partnerships, odpowiedzialny za budowanie relacji i nawiązywania współpracy z podmiotami na rynku IT (ale nie tylko) w ramach organizowanych największych konferencji branżowych w Polsce. Dzięki swojej wiedzy i doświadczeniu od lat doradza w zakresie formy obecności na wydarzeniach branżowych i wykorzystywaniu jej do osiągnięcia najlepszych efektów. 😊

dr Robert Orpych

opiekun kierunku StartupManagement, doktor nauk ekonomicznych, specjalność statystyka i ekonometria, absolwent Uniwersytetu Ekonomicznego w Katowicach. W zakresie pracy naukowej jego zainteresowania koncentrują się na tematyce szeroko rozumianej ekonomii i ubezpieczeń gospodarczych. Ekonomista i praktyk z wieloletnim doświadczeniem w kreowaniu i wdrażaniu instrumentów polityki gospodarczej ukierunkowanej na rozwój przedsiębiorstw z sektora MŚP, również startupów. Twórca i menedżer projektów (w tym współfinansowanych ze środków UE) realizowanych zarówno na poziomie krajowym jak i europejskim koncentrujących się na konkurencyjności i innowacyjności przedsiębiorstw, umiędzynarodowieniu i internacjonalizacji działalności firm oraz współpracy na linii biznes-nauka-samorząd.

Doświadczenie zawodowe zdobywał zarówno w sektorze prywatnym (właściciel Aerdo Group, partner Superpolisa Sp z o.o., przewodniczący i członek rad nadzorczych m.in. CTBS Sp. z o.o., CTBS Development Sp. z o.o.) jak i publicznym (kierownik referatu Gospodarki w Departamencie Gospodarki i Współpracy Międzynarodowej, Urząd Marszałkowski Województwa Śląskiego). Wieloletni pracownik uczelni wyższych województwa śląskiego. Pracownik naukowo-dydaktyczny Uniwersytetu WSB Merito. Członek zwyczajny Polskiego Towarzystwa Ekonomicznego. Członek Rady Społecznej Wydziału Organizacji i Zarządzania Politechniki Śląskiej w Gliwicach. Członek kapituły i juror w konkursach dla innowacyjnych firm. Ekspert i komentator ekonomiczny Uniwersytetu WSB Merito, jego wypowiedzi cytowane są przez najważniejsze media w kraju - TVN24, Rzeczpospolita, Interia, Business Insider, RMF24, Gazeta Wyborcza, Bankier czy Dziennik Gazeta Prawna.

Partnerzy kierunku

