

Studia menedżerskie

Forma studiów: Niestacjonarne

Sposób realizacji studiów: Tradycyjne

POZNAŃ 2 semestr Certyfikat DOFINANSOWANE W PARTNERSTWIE

Program studiów

Program studiów podyplomowych na kierunku **Studia menedżerskie** .



Liczba miesięcy nauki: **9**



Liczba godzin: **168**



Liczba semestrów: **2**

Zarządzanie (40 godz.)

1. Kultura organizacyjna (6 godz.)

- co to w ogóle jest kultura organizacyjna?
- modele kultury (G. Hofstede, Ch. Argyris'a i D. Schon'a, K. Cammeron'a)
- wymiary kultury
- działanie w kulturze
- autopoeza
- archetypy kulturowe w organizacji
- uczenie się 1 i 2 rzędowe
- diagnoza kultury przedsiębiorstwa

2. Zarządzanie strategiczne - wyznaczanie kierunków rozwoju organizacji

(12 godz.)

- wizja, misja, strategia
- cele strategiczne
- metoda analizy strategicznej
- projektowanie strategii generalnej przedsiębiorstwa
- systemy strategii
- instrumenty zarządzania strategicznego
- strategiczna karta wyników (BSC)
- problemy wdrażania strategii
- gra strategiczna

3. Nowe trendy w marketingu - cyfrowa transformacja w marketingu (8 godz.)

- trendy digital w strategii marketingowej w marketingu mix, B2B
- nowoczesne narzędzia marketingowe
- marketing internetowy i media społecznościowe

4. Twórcze rozwiązywanie problemów (6 godz.)

5. Zarządzanie zasobami ludzkimi (8 godz.)

- system zarządzania personelem
- istota procesu kadrowego
- rekrutacja i selekcja
- ocenianie pracowników
- szkolenie i rozwój
- społeczno-kulturowe uwarunkowania zarządzania kadrami
- budowanie efektywnego systemu motywacyjnego w przedsiębiorstwie

motywacyjna funkcja wynagrodzeń

- zarządzanie zespołami rozporoszonymi
- zarządzanie różnorodnością w organizacji

Prawne podstawy działalności gospodarczej (26 godz.)

1. Prawo cywilne (6 godz.)

- zasady zawierania umów;
- umowy w obrocie międzynarodowym;
- zabezpieczenie wierzytelności;
- dochodzenie i egzekucja roszczeń

2. Prawo gospodarcze (6 godz.)

- pojęcie i rodzaje działalności gospodarczej
- wybór formy prawno-organizacyjnej
- pośrednictwo gospodarcze
- holdingi i konsorcja w działalności gospodarczej

3. Prawo podatkowe 6 godz.)

- zasady podatkowe
- zobowiązania podatkowe
- VAT
- podatek dochodowy od osób fizycznych

4. Prawo pracy (8 godz.)

- stosunki pracy a stosunki cywilno-prawne
- zasady zatrudniania i zwalniania z pracy
- odpowiedzialność materialna pracowników
- czas pracy i urlopy wypoczynkowe
- wynagrodzenie za pracę

Finanse w praktyce (24 godz.)

- **Finanse dla Menedżerów – zajęcia w formie gry symulacyjnej (planszowo-excelowej) „Strategia” (16 godz.)**
- **Finanse dla nie finansistów (8 godz.)**
- znaczenie rachunkowości i finansów dla pracowników działów niefinansowych. Różnice i podobieństwa rachunkowości finansowej i zarządczej
- założenia dotyczące rachunkowość jako systemu informacyjnego przedsiębiorstwa
- podstawowe zasady rachunkowości finansowej, czyli reguły rządzące procesem sporządzania sprawozdań finansowych i ich rozumienia
- cele i rodzaje sprawozdań finansowych – czego można oczekiwać od sprawozdań finansowych? Wstęp do czytania sprawozdań finansowych
- zrozumieć bilans – jak go czytać ze zrozumieniem i jaki wpływ ma na niego nie finansista
- zrozumieć rachunek zysków i strat (P&L) – jak go czytać ze zrozumieniem i jaki wpływ ma na niego nie finansista
- analiza wskaźników finansowych
- zrozumieć rachunek przepływów pieniężnych – sprawozdanie objaśniające przepływy pieniężne przedsiębiorstwa

Sylwetka nowoczesnego menedżera (56 godz.)

- **Diagnoza kompetencji menedżera (8godz.)**
- **Przywództwo i delegowanie zadań – zajęcia certyfikowane Franklin University (8 godz.)**
- Związek pomiędzy przywództwem a delegowaniem zadań.

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 a studentem zawierana jest w formie pisemnej.

- Delegowanie zadań a kontrola.
- Czym jest Przywództwo ?
- Przywództwo zorientowane na działanie - John Adair
- Przywództwo jako kategoria behawioralna.
- Style przywództwa
- Proces delegowania zadań

- **Techniki negocjacyjne (8 godz.)**
- style i strategia negocjowania
- umiejętności skutecznego negocjowania techniki komunikacji interpersonalnej, zachowania asertywne
- wybrane techniki negocjacyjne
- plan prowadzenia negocjacji

- **Konflikt w organizacji (8 godz.)**
- Rodzaje konfliktów
- Geneza konfliktów w zespole pracowniczym
- Style rozwiązywania konfliktów
- Konstruktynne przewyciężanie sytuacji trudnych
- Mediacja menedżera w konfliktach pracowniczych

- **Zarządzanie operacjami i sobą w czasie (8 godz.)**
- Organizacja (dział), jako system STO

- Zarządzanie TD i DT

- GTD - system organizacji pracy własnej menagera

- Zarządzanie procesami, wydajnością i efektywnością

- Organizacja działania – podział obszarów i ról

- Zarządzanie przez cele & OKR'y, wskaźniki OBAYA

- Zarządzanie przepływem w systemie

- **Budowanie efektywnych zespołów (8 godz.)**
- Etapy rozwoju zespołu a Świadome Przywództwo
- Dynamika zespołowa i umiejętność obserwacji
- Umiejętności komunikacyjne
- Zachowanie kierownicze w zespołach
- System ustalenia profilu osobowości
- Rozwiązywanie konfliktu w zespole
- Zarządzanie zmianami w zespole
- Świadome zarządzanie energią i potencjałem zespołu
- Analiza etapów rozwoju zespołu w kontekście realizacji celów

- **Budowanie marki osobistej (8 godz.)**

Innowacyjność w zarządzaniu (16 godz.)

- **Kreatywność i innowacyjność w praktyce menedżerskiej (4 godz.)**
- Znaczenie innowacji w rozwoju biznesu
- Kultura innowacji w organizacji
- Obszary innowacji
- Nowoczesne metody wypracowywania innowacji

- **Nowe technologie i innowacyjność w biznesie (12 godz.)**
- Narzędzia Data Science
- Uczenie maszynowe i AI w biznesie
- Blockchain
- Big Data
- Generatywna sztuczna inteligencja

Seminarium projektowe (6 godz.)

Seminarium projektowe (6 godz.)

Forma zaliczenia



Test w formie pytań



Praca dyplomowa w



Prezentacja oraz

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 a studentem zawierana jest w formie pisemnej.



<https://www.merito.pl/poznan/studia-i-szkolenia/studia-podyplomowe/kierunki/studia-menedzerskie>