

# Studia menedżerskie

Forma studiów: Niestacjonarne

Sposób realizacji studiów: Online

POZNAŃ 2 semestry Certyfikat OD MARCA DOFINANSOWANE W PARTNERSTWIE

## Program studiów

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



Liczba miesięcy nauki: **9**



Liczba godzin: **180**



Liczba zjazdów: **12**



Liczba semestrów: **2**

### Zarządzanie firmą (40 godz.)

#### 1. Otoczenie przedsiębiorstwa (8 godz.)

- aspekt finansowy otoczenie finansowe podmiotu gospodarczego 😊
- powiązania finansowe pomiędzy podmiotami na rynku 😊
- aspekt prawny formy organizacyjne podmiotów gospodarczych 😊
- podstawy prawa handlowego 😊

#### 2. Marketing (8 godz.)

- procedura zarządzania marketingowego 😊
- plan marketingowy 😊
- analiza sytuacji rynkowej 😊
- rynki docelowe 😊
- konkurencja 😊
- marketing mix 😊
- analiza SWOT 😊
- cele strategiczne 😊
- wybór strategii i plany taktyczne 😊
- benchmarking w zarządzaniu

#### 3. Zarządzanie biznesem (16 godz.)

- kontrakty biznesowe 😊
- warunki dostaw (INCOTERMS 2000) 😊
- formy płatności (L/C, CAD, kredyt kupiecki, przedpłata) 😊
- ustalanie strategii marketingowej biznesu 😊
- wybrane kwestie związane z problematyką finansową 😊

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.

- źródła i formy finansowania podmiotu gospodarczego (tradycyjne i nowoczesne źródła finansowania, instrumenty pochodne, rynek kapitałowy i pieniężny)😊

#### 4. Biznes plan (8 godz.)

- istota i założenia biznesplanu😊
- struktura biznesplanu😊
- analiza finansowa (nakłady inwestycyjne, źródła finansowania, wskaźniki oceny finansowej)😊

### **Umiejętności interpersonalne (28 godz.)**

Komunikacja jako podstawowe narzędzie skutecznego menedżera. Trening umiejętności komunikacyjnych😊(8 godz.)

- elementy i rodzaje komunikacji😊
- poziomy komunikowania w pracy z ludźmi😊
- zakłócenia komunikacyjne😊
- bariery komunikacyjne i ich pokonywanie w kontakcie z podwładnymi😊
- dystans interpersonalny😊
- manipulacja przestrzenią😊
- body language😊

#### 2. Umiejętności negocjacyjne z certyfikatem Franklin University (12 godz.)

#### 3. Autoprezentacja i wystąpienia publiczne. Trening umiejętności autoprezentacji i wystąpień publicznych (8 godz.)

- pierwsze wrażenie i efekty pokrewne😊
- różne ujęcia autoprezentacji😊
- sztuka zyskiwania przewagi😊
- rodzaje i techniki autoprezentacji😊
- etapy tworzenia wrażenia😊
- zasady wystąpień publicznych😊
- struktura wystąpienia😊
- rola audytorium😊
- case studies😊

### **Finanse w biznesie (32 godz.)**

#### 1. Wybór strategii finansowej przedsiębiorstwa (4 godz.)

- uwarunkowania i konsekwencje wyboru strategii finansowej😊
- koszt kapitału😊
- efekt dźwigni finansowej😊

#### 2. Identyfikacja majątku przedsiębiorstwa (4 godz.)

- wycena aktywów i pasywów😊

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.

- charakterystyka aktywów 😊

### 3. Zarządzanie majątkiem przedsiębiorstwa (12 godz.)

- zarządzanie aktywami obrotowymi w aspekcie płynności finansowej
- analiza relacji: koszt – wolumen – zysk
- rentowność sprzedaży a struktura kosztów
- wykorzystanie dźwigni operacyjnej
- model analizy operacyjnej Du Ponta

### 4. Rachunkowość zarządcza. Controlling (12 godz.)

- rachunkowość a system celów i proces decyzyjny 😊
- controlling w zarządzaniu finansowym 😊
- controlling strategiczny 😊
- narzędzia sterowania rentownościami 😊
- cash flow 😊
- zarys procedury wdrażania controllingu 😊

## **Czynnik ludzki w biznesie (24 godz.)**

### 1. Psychologia kierowania. 😊 Trening umiejętności kierowania (8 godz.)

- źródła władzy
- koncepcje efektywnego kierowania
- model kompetencji kierowniczych
- uczenie się kierowania
- własne preferencje i ograniczenia w uczeniu się kierowania
- siatka stylów kierowania
- warianty kierowania
- efektywne prowadzenie narad
- case studies

### 2. Instrumenty zarządzania zasobami ludzkimi (8 godz.)

- opis stanowisk pracy
- wartościowanie stanowisk
- system ocen pracowniczych
- systemy motywacyjne
- systemy wynagradzania
- ścieżki kariery
- metody wprowadzania nowych pracowników
- badanie opinii pracowniczych

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.

- ćwiczenia

### 3. Metody doboru i oceny personelu (8 godz.)

- marketing personalny, organizacja działu personalnego
- modele polityki personalnej
- planowanie i prognozowanie personelu
- profile wymagań zawodowych
- rekrutacja i selekcja
- metody selekcyjne
- rozmowa kwalifikacyjna
- assessment centres
- typologia umysłowości menedżerów MBTI

## **Instrumentarium zarządzania (56 godz.)**

### 1. Zarządzanie projektami (16 godz.)

### 2. Zarządzanie strategiczne (8 godz.)

- misja, wizja i cele strategiczne 😊
- metody wypracowania strategii 😊
- poziomy strategii 😊
- transformacja celów strategicznych w cele taktyczno-operacyjne

### 3. Instrumentarium menedżera (8 godz.)

- narzędzia i techniki zorientowane na myślenie selektywne (techniki rangowania, technika ABC) i myślenie całościowe (technika badania spójności, technika badania współzależności) 😊
- tablice kompetencyjne 😊
- socjometria 😊😊
- technika diagnozowania klimatu organizacyjnego 😊

### 4. Gra biznesowa (16 godz.)

### 5. Potencjały w biznesie (8 godz.)

- podstawy zarządzania sobą w czasie, czyli jak wykorzystać potencjał czasowy 😊
- rozwijaj się we właściwym kierunku – potencjał intelektualny 😊
- podstawy inteligencji finansowej 😊
- emocje są najważniejsze, czyli podstawy inteligencji emocjonalnej 😊
- efektywna komunikacja 😊

## **Forma zaliczenia**

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.



Test sprawdzający  
wiedzę po I semestrze i  
po II semestrze

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