

Akademia menedżera

- Kierunek - studia podyplomowe

Tradycyjne 2 semestry Certyfikat **OD PAŹDZIERNIKA**

Opis kierunku

Zajęcia realizowane w formie tradycyjnej w salach wykładowych.

Nową wiedzę i umiejętności zdobywasz, dzięki zajęciom realizowanym podczas weekendowych zjazdów, zgodnie z ustalonym harmonogramem zjazdów.

Gwarantujemy pełną zgodność z przepisami prawa i najwyższe standardy edukacyjne.

Współczesny menedżer musi nie tylko posiadać aktualną wiedzę z zakresu zarządzania biznesem, marketingu czy finansów przedsiębiorstwa, ale przede wszystkim powinien mieć świadomość wagi komunikacji w biznesie, relacji interpersonalnych, a także negocjacji czy budowania marki osobistej. Połączenie tych dwóch sfer jest gwarantem sukcesu i obietnicą błyskotliwej kariery.

Proponujemy Ci unikatowe w skali kraju studia podyplomowe dla doświadczonych menedżerów oraz adeptów sztuki skutecznego zarządzania ludźmi. Wyróżnia je m.in. koncentracja na kluczowych dla menedżera umiejętnościach miękkich (np. rekrutacja, motywowanie, coaching), rozwój inteligencji emocjonalnej oraz interpersonalnej. W trakcie studiów otrzymasz także kompleksowy raport kompetencji menedżerskich Master Person Analysis oraz indywidualny personal branding (warsztat pozycjonowania swoich kompetencji na rynku pracy).

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: dsp@warszawa.merito.pl

DOWIEDZ SIĘ WIĘCEJ O BUR

Jeśli jesteś zainteresowany studiami podyplomowymi i chcesz dowiedzieć się więcej zostaw do siebie kontakt!
Wypełnij formularz, a my skontaktujemy się z Tobą.

ZOSTAW KONTAKT

Co zyskujesz?

Uzyskasz kompleksową informację zwrotną o Twoich zasobach i rezerwach (mocnych i słabszych stronach).

Zdobędziesz najważniejsze dla menedżera kompetencje miękkie (m.in. motywowania, coachingu, inspirowania, wywierania wpływu, rekrutacji talentów z rynku pracy).

Nauczysz się samodzielnie prowadzić zespół pracowników – rozwiązywać konflikty, motywować, rozwijać kompetencje, budować kulturę organizacyjną firmy.

Będziesz sprawnie posługiwał się kluczowymi dla menedżera rolami: inspiratora, coacha, mentora oraz przewodnika.

Zwiększysz Twoją samoocenę i atrakcyjność na rynku pracy (co może zaowocować zdobyciem wymarzonej posady lub przyspieszyć awans wewnątrz organizacji).

Dla kogo?

Menedżerów niższego, średniego i wyższego szczebla, którzy chcą podnieść swoją skuteczność komunikacji i zarządzania w modelu coachingowym.

Doświadczonych menedżerów o twardych kompetencjach zarządczych, którzy chcą je uzupełnić miękkimi umiejętnościami motywowania, wchodzenia w rolę coacha, mentora czy trenera.

Osób, które chcą awansować w organizacji lub zdobyć pracę jako menedżer i potrzebują treningu

kluczowych kompetencji miękkich, które przyczyniają się do efektywności menedżerskiej.

Dodatkowo w cenie studiów otrzymasz:

Podczas studiów możesz uzyskać:

Certyfikat Practitioner Business Coach – wartość rynkowa 2567 PLN za uczestnictwo jednej osoby w certyfikującym szkoleniu.

Indywidualną diagnozę kompetencji menedżerskich Master Person Analysis w formie raportu oraz informacji zwrotnej – wartość rynkowa 1206,63 PLN za raport i feedback dla jednej osoby.

MPA jest systemem opartym na kwestionariuszu osobowości zawodowej, stworzonym przez firmę Master Management International z siedzibą w Danii. Test ten już od 30 lat jest z powodzeniem wykorzystywany na rynkach Europy. Master Person Analysis należy do kategorii testów psychologicznych zaprojektowanych pod kątem potrzeb działów personalnych. W Polsce z Master Person Analysis korzystają m.in.: Empik, FM Logistics, Valeant (ICN Polfa Rzeszów), KRKA, Pandora, Pramerica, Ramirent, Sonion.

"

To unikatowe w skali kraju studia podyplomowe dla doświadczonych menedżerów oraz adeptów sztuki skutecznego zarządzania ludźmi. Wyróżnia je, m.in. koncentracja na kluczowych dla menedżera umiejętnościach miękkich (np. rekrutacja, motywowanie, coaching), rozwój inteligencji emocjonalnej oraz interpersonalnej. W trakcie studiów otrzymasz także kompleksowy raport kompetencji menedżerskich Master Person Analysis oraz indywidualny personal branding (warsztat pozycjonowania swoich kompetencji na rynku pracy).

"

Tomasz Gordon

opiekun kierunku

Program studiów

Program studiów podyplomowych na kierunku **akademia menedżera:**



Liczba miesięcy nauki:
9



Liczba godzin: **160**



Liczba zjazdów: **10**



Liczba semestrów: **2**

AKADEMIA MENEDŻERA (160 godz.)

Postawa proaktywna lidera i zespołu😊(12 godz.)

Inteligencja emocjonalna w zarządzaniu (4 godz.)

Diagnoza kompetencji w oparciu o wielopoziomowy test Master Person Analysis😊(4 godz.)

Sztuka występów publicznych😊(12 godz.)

Typy psychologiczne – kto jest kim w zespole (8 godz.)

Nagradzanie i karanie pracowników😊(8 godz.)

Rekrutacja oparta na kluczowych kompetencjach😊(16 godz.)

Warsztatowe metody rozwoju kompetencji zespołu – menedżer w roli mentora i trenera😊(16 godz.)

Błyskawiczne motywowanie pracowników😊(8 godz.)

Coachingowy model zarządzania – menedżer jako coach😊(8 godz.)

Negocjacje menedżerskie😊(16 godz.)

Zarządzanie stresem i emocjami😊(8 godz.)

Przeciwdziałanie wypaleniu zawodowemu menedżera oraz członków zespołu😊(8 godz.)

PR marki osobistej menedżera😊(16 godz.)

Seminarium dyplomowe😊(16 godz.)

Forma zaliczenia



Praca zaliczeniowa

Wykładowcy

Tomasz Gordon

Certyfikowany trener biznesu, ekspert Master Person Analysis, executive coach, wykładowca akademicki. Koordynator innowacyjnych studiów podyplomowych „Akademia Menedżera” na Uniwersytetach WSB Merito w Bydgoszczy i w Toruniu oraz w Krakowskiej Akademii im. Andrzeja Frycza Modrzewskiego. Od ponad 17 lat wspiera menedżerów oraz działy sprzedaży w rozwoju ich kompetencji. Prowadził szkolenia m.in. dla Samsung Electronics Polska, Huawei Polska, PZU oraz Banku Zachodniego WBK. Jego wypowiedzi eksperckie zacytowano lub artykuły opublikowano w magazynach: „Sukces”, „Szef Sprzedaży” i „As Sprzedaży”. Wystąpił m.in. na kongresach: „Forum Szefów Sprzedaży”, „Mistrzostwo w sprzedaży” oraz współprowadził szkolenia certyfikujące dla profesjonalnych mówców i trenerów biznesu w Brian Tracy Polska.

Joanna Konczanin

Psycholog, trener biznesu, Coach-Supervisor certyfikowany na standardach European Mentoring & Coaching Council. Specjalizuje się w szkoleniach z zakresu efektywności osobistej, komunikacji perswazyjnej i wywierania wpływu. Realizowała szkolenia m.in. dla Pricewaterhouse Coopers, KGHM, Poczty Polskiej, Narodowego Banku Polskiego, Banku Zachodniego WBK, Rafinerii Gdańskiej, Krajowej Izby Gospodarczej, Łoży Dolnośląskiej Business Center Club. Prowadziła także zajęcia i gościnne wykłady dla studentów warszawskiej Szkoły Głównej Handlowej, wrocławskiej Szkoły Wyższej Psychologii Społecznej, toruńskim i bydgoskim Uniwersytecie WSB Merito, Wyższej Szkoły Handlowej we Wrocławiu, wrocławskiego Uniwersytetu Ekonomicznego.

Małgorzata Nowak

Trener biznesu, coach oraz konsultant biznesowy. Specjalizuje się m.in. w rozwoju kompetencji menedżerskich (motywowanie, przywództwo, coaching, budowanie zespołu, komunikacja, zarządzanie konfliktem). Od września 2000 roku ściśle współpracuje z Grupą Szkoleniową Kontrakt OSH, gdzie jest koordynatorem Akademii Trenera Biznesu. Współpracowała z firmami: Agora, Avon, Bank Zachodni WBK, BGŻ, Budimex, Carlsberg, Kompania Piwowarska, Liberty Direct, Nordea, Pfizer, Phytopharm, Polbank, PZU, Red Bull, Samsung, TNT, TP S.A., Unilever, Wawel.

Paweł Kowalewski

Negocjator, mediator, mentor, trener biznesowy, doświadczony manager, CEO, Członek Zarządu spółek giełdowych, autor bestsellerowej książki Profesjonalne negocjacje - psychologia rozmów nie tylko biznesowych Paweł Kowalewski rozwijał sprzedaż w spółkach Skarbu Państwa (KUKE S.A. - gdzie jako Pełnomocnik Zarządu, odpowiedzialny był za strategię, rozwój produktów), jak i w dużych spółkach giełdowych (takich jak Magellan S.A., gdzie był Dyrektorem

Handlowym wszystkich kanałów dystrybucji). Jego doświadczenia to także stanowisko dyrektora handlowego Idea Money – spółki faktoringowej z grupy kapitałowej Getin. Ale historia zawodowa Pawła Kowalewskiego, to nie tylko segment największych firm. Z sukcesami rozwijał nowo powstające przedsiębiorstwa, budując struktury typu green-field od dnia ich powstania (m. in. CrediFact Sp. z o.o. gdzie pełnił funkcję Dyrektora Handlowego Członka Zarządu, Creditinfo – Shufa, będąc CEO tej organizacji). Udzielał także wsparcia merytorycznego firmom z branży FMCG, pełniąc w nich funkcję interim CEO. Przez 6 lat związany był z międzynarodowymi firmami konsultingowymi. Obecnie przede wszystkim jednak rozwija działalność firmy Thinkking, która zaczyna być postrzegana jako najlepsza firma w obszarze profesjonalnych negocjacji i komunikacji biznesowej. Współpracuje z Uniwersytetem WSB Merito. Autor książki “Profesjonalne negocjacje – psychologia rozmów (nie tylko) biznesowych”, która w krótkim czasie od wydania stała się jedną z najlepiej sprzedawanych książek biznesowych w Polsce. W roku 2022 odebrał nagrodę jako Lider profesjonalnych szkoleń z zakresu negocjacji i mediacji Polish Business Woman Awards 2022. Jako zespół Thinkking Paweł Kowalewski otrzymał również nagrodę Business Man 2022 Awards przyznawaną przez Certyfikację Krajową. Współpracował w tym zakresie z takimi firmami jak: Orange, Grupa Pracuj, Kaufland, Stokrotka, Mars, Play, Totalizator Sportowy, Urząd Prokuraturii RP, Microsoft, Danone, Lotte Wedel, Raben Transport, Nestle, AstraZeneca, PwC, Nivea, Tchibo, FritoLay/Pepsico, BSH, GSK, Philip Morris, Aryzta, Velvet Care, Renault, Huawei, Bonduelle, Żywiec oraz z wieloma innymi.

Patryk Piłat

Od blisko 10 lat zajmuje się wspieraniem firm w realizacji ich celów biznesowych, głównie jako interim manager. Specjalizuje się w obszarach: budowania przewag konkurencyjnych, inwentyce, badaniach marketingowych oraz efektywności rozwoju mikro i małych firm. Uczestniczył we wdrożeniach biznesowych zmian w ponad 60 przedsiębiorstwach z Polski i Europy. Od 2013 roku certyfikowany trener biznesu Akademii SET.

Ceny dla kandydatów

Studia to inwestycja, która się zwraca

Na Uniwersytecie WSB Merito szanujemy Twój czas i pieniądze, dlatego o finansach mówimy otwarcie. Nie mnożymy dodatkowych opłat, nie przemycamy małym druczkiem ukrytych kosztów. U nas wiesz dokładnie, za co płacisz.

Studia podyplomowe to inwestycja, która zwraca się już w ich trakcie, w postaci nowych umiejętności i kontaktów, które owocują w biznesie. Wybierz studia podyplomowe na naszej uczelni i przekonaj się na własnym przykładzie, jak inwestować w siebie, aby czerpać z tego korzyści teraz i w przyszłości.

Niestacjonarne - Gwarantowane czesne stałe

	Rok nauki	Czesne
1 rata	1 rok	5900 zł 6300 zł

	Rok nauki	Czesne
2 raty	1 rok	3045 zł 3245 zł

	Rok nauki	Czesne
10 rat	1 rok	630 zł 670 zł

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 warszawa a studentem zawierana jest w formie pisemnej.

	Rok nauki	Czesne
12 rat	1 rok	531 zł 565 zł

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 warszawa a studentem zawierana jest w formie pisemnej.

Ceny dla absolwentów WSB i WSB Merito

Niestacjonarne - Gwarantowane czesne stałe

	Rok nauki	Czesne
1 rata	1 rok	5700 zł 6300 zł

	Rok nauki	Czesne
2 raty	1 rok	2945 zł 3245 zł

	Rok nauki	Czesne
10 rat	1 rok	610 zł 670 zł

	Rok nauki	Czesne
12 rat	1 rok	515 zł 565 zł