



EXECUTIVE MBA – BUSINESS TRENDS w Wyższej Szkole Bankowej we Wrocławiu

Studia Executive MBA – Business Trends realizowane są przez **Wyższą Szkołę Bankową we Wrocławiu** w partnerstwie z **Zachodnią Izbą Przemysłowo-Handlową**.

Wyższa Szkoła Bankowa we Wrocławiu to uznana marka, nie tylko na dolnośląskim rynku usług edukacyjnych. Od 11 lat uczelnia z powodzeniem kształci wysokiej klasy menedżerów na studiach MBA. WSB we Wrocławiu jest jedną z 10 szkół bankowych w Polsce. Działalność grupy uczelni to ponad 20 lat doświadczenia na terenie całego kraju, które zaowocowały zbudowaniem solidnego środowiska

nauki. Umożliwia to samodzielny rozwój uczelni, realizację inwestycji i podejmowanie wyzwań tak by sprostać oczekiwaniom słuchaczy oraz dostosować światowe trendy do kontekstu polskiego.

Prezentowany program skierowany jest do wyższej kadry menedżerskiej, która poszukuje inspiracji do nowoczesnego zarządzania organizacją. Słuchacze poznają nowe trendy w biznesie pojawiające się na rynkach światowych. Dowiedzą się również, w jaki sposób je wykorzystywać i wdrażać ich elementy w organizacjach. Rozwiną również swoje kompetencje przywódcze.

Miejsce zajęć: Gorzów Wielkopolski

Start programu: 7 listopada 2020 r.

Czas trwania: 2 semestry

Język programu: polski

Minimalna wielkość grupy: 15 osób

Program składa się z 10 modułów, każdy z modułów obejmuje 16 godz. dydaktycznych

Zjazdy odbywają się w soboty i niedziele według harmonogramu

Zasady przyjęcia

Słuchaczami programu MBA mogą zostać osoby, które przejdą pozytywnie wszystkie etapy rekrutacji.

Etap 1. Spełnienie kryteriów przyjęcia na studia MBA

- Dyplom ukończenia studiów wyższych
- Pięcioletnie doświadczenie zawodowe na stanowisku kierowniczym

Etap 2. Zebranie kompletu dokumentów

- Wypełniony kwestionariusz osobowy
- CV wraz z listem motywacyjnym do podjęcia studiów MBA
- Odpis / kserokopia dyplomu ukończenia studiów wyższych
- Potwierdzenie 5-letniego doświadczenia zawodowego na stanowisku kierowniczym

Etap 3. Dostarczenie kompletu dokumentów

O przyjęciu na studia decyduje liczba punktów uzyskanych w trakcie postępowania kwalifikacyjnego, podczas którego oceniane są dokumenty formalne oraz doświadczenie zawodowe.

Oplaty:

Jednorazowa płatność z góry	15 000 zł
Raty semestralne (2 raty)	7 500 zł
Raty miesięczne (8 rat)	1 875 zł

Tematyka poszczególnych modułów

Design Thinking

Design Thinking to nowe podejście do procesu innowacji, polegające na zbudowaniu interdyscyplinarnego zespołu, którego celem jest wypracowanie możliwego do wdrożenia rozwiązania. To myślenie o problemie w sposób kreatywny, niestandardowy, bez ograniczeń.

Employer Branding

Coraz częściej pracodawca to marka, na której wizerunek pracują wszyscy pracownicy, to marka, która ma swoją wartość nie tylko w kontekście rynku pracy czy oferowanych produktów. To działania firmy zmierzające do tego, że obecni i potencjalni pracownicy postrzegają ją jako atrakcyjne środowisko dla rozwoju swojej kariery.

HR Business Partner

Nowa rola Działu HR w organizacji, która sprawia, że przechodzi on z obszaru operacyjnego do obszaru strategicznego. Zasoby ludzkie w tej koncepcji stają się najważniejszym kapitałem organizacji i jej kluczowym czynnikiem sukcesu.

Zarządzanie talentami

Koncepcja ta obejmuje poszukiwanie, rekrutowanie, rozwój, motywowanie osób o ponadprzeciętnym poziomie umiejętności. Pokazuje jak doskonalić ich kompetencje oraz potencjał intelektualny, a także jak wykorzystać ich zdolności dla realizacji strategii organizacji.

Rzeczywistość 4.0 – cyfrowa przyszłość biznesu

Nowoczesne technologie stosowane w biznesie stają się niezbędnym elementem organizacji, które dbają o ograniczenie kosztów, podniesienie efektywności działania oraz doskonałość operacyjną. W trakcie spotkania poruszane będą również tematy cyfryzacji procesów, nowoczesnych usług w ujęciu klienta, rozwiązań analitycznych, czy prywatności i bezpieczeństwa.

PR i kreowanie wizerunku

Umiejętne kreowanie własnego wizerunku to działanie charakteryzujące nowoczesne przedsiębiorstwo. W tym celu sięga ono po działania tradycyjne z obszaru public relations, ale także po możliwości, jakie oferują nowe media. Podczas zajęć przedstawione zostaną sposoby tworzenia wizerunku organizacji w otoczeniu biznesowym, a także zarządzania nim.

Terminarz spotkań:

Zjazd 1:	07-08.11.2020
Zjazd 2:	21-22.11.2020
Zjazd 3:	05-06.12.2020
Zjazd 4:	09-10.01.2021
Zjazd 5:	06-07.02.2021
Zjazd 6:	06-07.03.2021
Zjazd 7:	27-28.03.2021
Zjazd 8:	24-25.04.2021
Zjazd 9:	15-16.05.2021
Zjazd 10:	12-13.06.2021

Storytelling

Storytelling to używanie opowieści do budowania więzi i relacji firmy z odbiorcami, najczęściej wykorzystywany w działaniach o charakterze marketingowym. Polega na zbudowaniu zaufania i zaangażowania klientów / odbiorców pod wpływem usłyszonej opowieści.

Negocjacje w biznesie

Negocjacje w biznesie to szeroki obszar zagadnień, który można analizować z punktu widzenia teorii interakcji, czy modelu procesu komunikowania. W każdym z tych podejść pojawiają się standardowe zagadnienia, czyli wybór stylów negocjowania, proces i fazy prowadzenia rozmów, manipulacje i chwytki stosowane w trakcie rozmów, zdolności i umiejętności negocjacyjne.

Teoria gier w podejmowaniu decyzji

Istotą modułu jest podejmowanie decyzji w warunkach uzależnionych od decyzji innych oraz poszukiwanie decyzji optymalnych przy jednoczesnym wykorzystaniu wiedzy z obszaru teorii gier.

Lean Management

Jest koncepcją, która unika wszelkiego rodzaju marnotrawstwa poprzez proces racjonalizacji całego przedsiębiorstwa. Istotą tego zarządzania jest "odchudzenie" przedsiębiorstwa poprzez wprowadzanie zmian w działalności, strukturze, majątku firmy.

KONTAKT:

Elżbieta Wulbach,
tel. 730 125 820, e.wulbach@ziph.pl