



## 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 ponad 20 lat uczelnia z powodzeniem kształci wysokiej klasy specjalistów i menedżerów. WSB we Wrocławiu jest jedną z 10 Szkół Bankowych w Polsce. Działalność grupy uczelni to 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:** Zielona Góra  
**Start programu:** 28.03.2020  
**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	<b>15 000 zł</b>
Raty semestralne (2 raty)	<b>7 500 zł</b>
Raty miesięczne (8 rat)	<b>1 875 zł</b>

Tematyka poszczególnych modułów		Terminarz spotkań:	
<b>Design Thinking</b> 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.	<b>Employer Branding</b> 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.	Zjazd 1: 28-29.03.2020 Zjazd 2: 04-05.04.2020 Zjazd 3: 25-26.04.2020 Zjazd 4: 30-31.05.2020 Zjazd 5: 13-14.06.2020 Zjazd 6: 20-21.06.2020 Zjazd 7: 26-27.09.2020 Zjazd 8: 10-11.10.2020 Zjazd 9: 21-22.11.2020 Zjazd 10: 05-06.12.2020	
<b>HR Business Partner</b> 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.	<b>Zarządzanie talentami</b> 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.	<b>Storytelling</b> 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.	
<b>Rzeczywistość 4.0 – cyfrowa przyszłość biznesu</b> 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.	<b>PR i kreowanie wizerunku</b> 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.	<b>Negocjacje w biznesie</b> 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 chwytów stosowane w trakcie rozmów, zdolności i umiejętności negocjacyjne.	
<b>Teoria gier w podejmowaniu decyzji</b> Istotą modułu jest podejmowanie decyzji w warunkach uzależnionych od decyzji innych oraz poszukiwanie decyzji optymalnych przy jednoczesnym wykorzystaniu wiedzy z obszaru teorii gier.		<b>Lean Management</b> 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.	
<b>KONTAKT:</b> Elżbieta Wulbach, tel. 730 125 820, e.wulbach@ziph.pl			