

**Opis poszczególnych przedmiotów lub grup przedmiotów dla studiów podyplomowych
pn. *MBA Business and Leadership*
prowadzonych w Szkole Biznesu Politechniki Warszawskiej**

Część menadżerska Programu

1.	Nazwa przedmiotu lub grupy przedmiotu	Ekonomia dla liderów (EKO)
2.	Tryb prowadzenia zajęć (zdalny/stacjonarny)	Stacjonarny
3.	Liczba punktów ECTS przypisana do przedmiotu lub grupy przedmiotów	3
4.	Formy prowadzenia zajęć dla przedmiotu lub grupy przedmiotu z przypisaną liczbą godzin	Wykład: (9h), Ćwiczenia: (9h)
5.	Treści programowe dla przedmiotu lub grupy przedmiotów	
Otoczenie gospodarcze • Zmieniający się świat/zmieniający się biznes • Wpływ nowych technologii na rozwój gospodarczy. IV rewolucja przemysłowa, robotyzacja, rozwój AI, Nowe technologie a rynek pracy • Wzrost gospodarczy: Problemy pomiaru wzrostu, Polityka gospodarcza a wzrost, Wzrost gospodarczy i wahania cykliczne • Polityka pieniężna: Pieniądz i system bankowy, Podaż pieniądza i inflacja, Rynek finansowy, Bank centralny i polityka pieniężna. Kolejne formy pieniądza i kryptowaluty • Polityka fiskalna: Podatki, wydatki, Deficyt, dług publiczny i polityka fiskalna; • Gospodarka otwarta: Otwartość gospodarki, przepływy kapitałowe, reżimy kursowe, bilans płatniczy, polityka gospodarcza w gospodarce otwartej • Warsztaty: Podejmowanie decyzji polityki gospodarczej • Kryzys gospodarczy – od tulipomanii do pandemii: przyczyny i przebieg kryzysów; globalna gospodarka dzisiaj; co dalej czeka światową gospodarkę?		
Ekonomia biznesu • Decyzje i wybory ekonomiczne • Popyt, podaż, równowaga rynkowa • Efektywność i zawodność rynku • Wartości firm • Wpływ raportowania ESG na decyzje biznesowe • Wnioski dla praktyki zarządczej i decyzji inwestycyjnych		
6.	Formy weryfikacji i oceny osiąganych efektów kształcenia (warunki i sposób zaliczenia)	
Egzamin		
7.	Efekty uczenia się przypisane do tych przedmiotów lub grup przedmiotów i ich odniesienie do efektów uczenia się dla programu studiów podyplomowych	
Symbol efektu uczenia się dla przedmiotu lub grupy przedmiotów		Opis efektu uczenia się dla przedmiotu lub grupy przedmiotów
		Symbol efektu uczenia się dla programu studiów podyplomowych
Wiedza		
EKO_W01	Ma wiedzę na temat zmieniającego się świata gospodarczego, roli nowych technologii (w tym AI, robotyzacji i IV rewolucji przemysłowej) w kształtowaniu rynku pracy i rozwoju gospodarczego.	BL_W01 BL_W03
EKO_W02	Ma wiedzę pozwalającą na zrozumienie istoty ekonomii, modeli teoretycznych oraz ich zastosowania w praktyce.	BL_W01
EKO_W03	Zna kluczowe pojęcia związane z polityką pieniężną i fiskalną oraz ich wpływem na gospodarkę narodowe i globalne.	BL_W01 BL_W03
EKO_W04	Ma wiedzę dotyczącą praktycznych wyzwań w zakresie rynku finansowego i polityki finansowej państwa w odniesieniu do funkcjonowania organizacji.	BL_W01 BL_W03
EKO_W05	Ma wiedzę pozwalającą na zrozumienie interakcji pomiędzy uczestnikami rynku.	BL_W01
EKO_W06	Rozumie procesy podejmowania decyzji w dziedzinie polityki gospodarczej oraz rozumie procesy finansowe i ich aktualny wpływ na społeczeństwo.	BL_W01 BL_W03

EKO_W07	Ma wiedzę na temat roli wartości finansowych i niefinansowych w ocenie działalności przedsiębiorstwa.	BL_W01
EKO_W08	Ma wiedzę na temat zjawisk rynkowych takich jak efektywność i zawodność rynku, oraz wiedzę na temat ograniczeń, które mogą występować w różnych sektorach gospodarki.	BL_W01
EKO_W09	Ma wiedzę pozwalającą na rozumienie i interpretację wskaźników makro- i mikroekonomicznych oraz trendów gospodarczych w celu wspierania decyzji strategicznych w organizacji.	BL_W01 BL_W03
Umiejętności		
EKO_U01	Potrafi interpretować dane makroekonomiczne i finansowe.	BL_U02 BL_U03
EKO_U02	Ma umiejętność dokonywania analizy otoczenia gospodarczego, w tym wpływu nowych technologii, polityki gospodarczej i kryzysów na rozwój gospodarki i poszczególnych sektorów.	BL_U01 BL_U02 BL_U03
EKO_U03	Jest przygotowany do dokonywania prostych prognoz makroekonomicznych i finansowych.	BL_U02 BL_U03
EKO_U04	Potrafi formułować wnioski praktyczne na podstawie analizy sytuacji rynkowej i ekonomicznej, uwzględniając zmienne makro- i mikroekonomiczne w kontekście decyzji zarządu.	BL_U01 BL_U02 BL_U03
EKO_U05	Potrafi wykorzystać analizę danych ekonomicznych i finansowych do podejmowania świadomych decyzji strategicznych oraz rekomendowania działań zarządczych.	BL_U01 BL_U02 BL_U03
EKO_U06	Rozumie i potrafi identyfikować wyzwania dotyczące obszaru ESG związane z rozwojem rynków finansowych.	BL_U01 BL_U02
Kompetencje społeczne		
EKO_K01	Rozwija umiejętności myślenia długofalowego i strategicznego w kontekście zmieniającego się otoczenia gospodarczego, ma zdolności do przewidywania przyszłych trendów ekonomicznych i ich wpływu na działalność gospodarczą.	BL_K01 BL_K02 BL_K03
EKO_K02	Wykorzystuje zdobytą wiedzę z zakresu mikroekonomii i makroekonomii w procesie planowania i zarządzania organizacją.	BL_K01 BL_K02
EKO_K03	Jest przygotowany do skutecznej komunikacji decyzji ekonomicznych i biznesowych w organizacji.	BL_K01 BL_K02
EKO_K04	Jest przygotowany do pracy w zespole podczas podejmowania decyzji polityki gospodarczej, uwzględniając różnorodne perspektywy.	BL_K02 BL_K03
EKO_K05	Wykazuje się umiejętnością adaptacji organizacji do nowych trendów gospodarczych i technologicznych.	BL_K02 BL_K03
EKO_K06	Jest świadomy wpływu decyzji ekonomicznych na organizację i jej otoczenie oraz potrafi uwzględniać konsekwencje strategiczne podejmowanych działań.	BL_K01 BL_K02

1.	Nazwa przedmiotu lub grupy przedmiotu	Marketing i sprzedaż (MS)
2.	Tryb prowadzenia zajęć (zdalny/stacjonarny)	Stacjonarny / zdalny
3.	Liczba punktów ECTS przypisana do przedmiotu lub grupy przedmiotów	5 ECTS – w tym 3 ECTS za zajęcia stacjonarne, 2 ETS za zajęcia zdalne
4.	Formy prowadzenia zajęć dla przedmiotu lub grupy przedmiotu z przypisaną liczbą godzin	Wykład: (22h): 16h w trybie stacjonarnym, 6h w trybie zdalnym; Ćwiczenia: (18h): 10h w trybie stacjonarnym, 8h w trybie zdalnym
5.	Treści programowe dla przedmiotu lub grupy przedmiotów	

Wprowadzenie do marketingu

- Zmieniający się krajobraz marketingu i współczesne wyzwania (AI, DT, ESG, zmiany pokoleniowe) – od Marketingu 1.0 do 6.0
- Koncepcja współczesnego marketingu oraz skuteczny marketing mix. Budowanie relacji z klientem – marketing relacji i doświadczeń (koncepcja marketingowa). Koncepcja społeczna marketingu – marketing zrównoważony
- Proces marketingowy i analizy marketingowe do podejmowania decyzji marketingowych jak: wybór rynków docelowych (Targeting), pozycjonowanie (Positioning), Projektowanie produktu (Product Design), cena (Pricing), komunikacja (Communication) – zastosowanie praktyczne na zajęciach BrandPRO – gra symulacyjna
- Projektowanie strategii marketingowej zorientowanej na klienta. Planowanie marketingowe. Analiza SWOT SOAR

Marketing cyfrowy

- Zasady budowy strategii marketingowej
- Tworzenie treści, Content marketing
- Zasady zakupu i optymalizacji kampanii reklamowych (marketing w wyszukiwarkach, marketing w mediach społecznościowych, reklama display i programmatic
- E-mail marketing i marketing automation
- Pomiar i optymalizacja działań marketingowych

Zarządzanie marką i wizerunkiem

- Rola marki w budowaniu wartości i przewagi konkurencyjnej
- Diagnoza kondycji marki: świadomość, percepcja, baza konsumentencka, własności
- Elementy pozycjonowania marki: rynek, grupa docelowa, consumer insight, fakty, korzyści, wartości, osobowość, obietnica, esencja
- Piramida i lejek marki oraz narzędzia tworzenia wizji marki
- Strategia komunikacji marki – nadrzędne cele (Top-of-Mind, styl życia, wsparcie atrybutu/korzyści, przywłaszczenie wartości lub roli, okoliczności użycia)
- Segmentacja psychograficzna i generacyjna w praktyce branding
- Zarządzanie aktywami marki: rozciąganie, ewaluacja i korekty
- Wpływ sztucznej inteligencji i transformacji cyfrowej na zarządzanie marką

Sprzedaż i negocjacje – zarządzanie relacjami z klientami

- Budowanie relacji z klientem: cele
- Fundamenty udanej sprzedaży
- Analiza potrzeb klienta
- Prezentacja biznesowa
- Techniki negocjacyjne
- Budowanie długoterminowego sukcesu w relacjach biznesowych

Public Relations

- Public relations w organizacji
- Istota zarządzania informacją i dystrybucja treści
- PR w mediach instytucjonalnych oraz mediach społecznościowych
- Model PESO: Earned Media, Owned Media, Paid Media, Shared Media (Media toolbox). KPI i mierzalność działań
- Zasady konstruowania strategii PR – cele komunikacyjne vs. biznesowe, grupy celu, Message House, taktyka i kanały komunikacji

- Wizerunek i reputacja w sytuacji kryzysowej i kryzysie medialnym. Prewencja i zarządzanie kryzysowe - PR w czasach sztucznej inteligencji (AI)		
6.	Formy weryfikacji i oceny osiąganych efektów kształcenia (warunki i sposób zaliczenia)	
Praca zaliczeniowa w grupach		
7.	Efekty uczenia się przypisane do tych przedmiotów lub grup przedmiotów i ich odniesienie do efektów uczenia się dla programu studiów podyplomowych	
Symbol efektu uczenia się dla przedmiotu lub grupy przedmiotów	Opis efektu uczenia się dla przedmiotu lub grupy przedmiotów	Symbol efektu uczenia się dla programu studiów podyplomowych
Wiedza		
MS_W01	Ma pogłębioną wiedzę z zakresu działań marketingowych w organizacjach ze szczególnym uwzględnieniem znaczenia marki, rozumienia wpływu udziału w rynku na rentowność oraz dopasowania produktów do oczekiwań i potrzeb segmentów w celu jej poprawy.	BL_W01
MS_W02	Ma wiedzę na temat wpływu transformacji cyfrowej, sztucznej inteligencji i analityki danych na współczesne działania marketingowe i sprzedażowe oraz rozumie znaczenie technologii w budowaniu relacji z klientami.	BL_W01 BL_W03
MS_W03	Ma wiedzę na temat efektywnego zarządzania procesami sprzedażowymi, rozumie kluczowe pojęcia związane z cyklem życia produktu, segmentacją rynku, analizą potrzeb konsumentów oraz tworzenia strategii sprzedażowych i marketingowych.	BL_W01
MS_W04	Zna najważniejsze aspekty procesu skutecznej negocjacji w kontekście działań sprzedażowych.	BL_W01
MS_W05	Ma wiedzę na temat strategii PR, komunikacji kryzysowej, zarządzania relacjami z mediami oraz budowania pozytywnego wizerunku organizacji w oczach opinii publicznej, rozumie rolę PR w integracji działań marketingowych i sprzedażowych.	BL_W01
Umiejętności		
MS_U01	Potrafi prawidłowo interpretować i wyjaśniać pojęcia z zakresu dziedziny marketingu i sprzedaży, prawidłowo posługuje się podstawowymi pojęciami oraz terminologią z tego zakresu.	BL_U01 BL_U02
MS_U02	Potrafi wykorzystać pozyskaną wiedzę dla wyjaśnienia przebiegu procesów i działań marketingowych oraz stawiania prostych hipotez co do przyczyn procesów i uzasadniania działań.	BL_U02 BL_U03
MS_U03	Ma umiejętności w obszarze opracowywania kompleksowych strategii marketingowych, dostosowanych do celów biznesowych, analiz rynku i konkurencji.	BL_U01 BL_U03
MS_U04	Potrafi analizować dane i wskaźniki efektywności (KPI) działań marketingowych i sprzedażowych oraz wykorzystywać nowoczesne technologie, w tym narzędzia sztucznej inteligencji i automatyzacji, do optymalizacji decyzji marketingowych.	BL_U02 BL_U03
MS_U05	Ma umiejętność tworzenia i realizowania strategii PR, komunikowania wartości marki i organizacji do mediów i społeczności; potrafi reagować na kryzysy wizerunkowe i skutecznie zarządzać komunikacją z różnymi interesariuszami organizacji.	BL_U01 BL_U02
MS_U06	Ma umiejętność efektywnego prowadzenia procesu sprzedaży oraz umiejętności negocjacyjne w procesach sprzedażowych	BL_U02 BL_U03
Kompetencje społeczne		
MS_K01	Jest nastawiony na budowanie relacji z klientem / konsumentem, świadomie obserwuje i rozpoznaje zmiany zachodzące w krajobrazie marketingowym.	BL_K01 BL_K02
MS_K02	Wykorzystuje zdobytą wiedzę z zakresu marketingu (w tym marketingu cyfrowego) oraz Public Relations w budowaniu strategii komunikacji.	BL_K01 BL_K02

MS_K03	Kieruje się zasadami etycznymi i społeczną odpowiedzialnością w planowaniu i realizacji działań marketingowych i sprzedażowych, uwzględniając wpływ tych działań na otoczenie społeczne, środowiskowe i wizerunkowe organizacji.	BL_K01 BL_K02
MS_K04	Jest przygotowany do adaptacji do szybko zmieniających się trendów i technologii marketingowych oraz elastycznego dostosowywania strategii marketingowych do dynamicznego otoczenia rynkowego; jest świadomy współczesnych wyzwań (transformacja cyfrowa, AI, czynniki ESG) i ich wpływu na zmieniający się marketing.	BL_K02 BL_K03

1.	Nazwa przedmiotu lub grupy przedmiotu	Strategia dla liderów (ST)
2.	Tryb prowadzenia zajęć (zdalny/stacjonarny)	Stacjonarny
3.	Liczba punktów ECTS przypisana do przedmiotu lub grupy przedmiotów	4
4.	Formy prowadzenia zajęć dla przedmiotu lub grupy przedmiotu z przypisaną liczbą godzin	Wykład: (13h), Ćwiczenia: (13h)
5.	Treści programowe dla przedmiotu lub grupy przedmiotów	
Wprowadzenie do strategii - Strategia przedsiębiorstwa: budowa i utrzymanie przewagi konkurencyjnej - Proces strategii w firmie: analiza, formułowanie, wdrażanie - Narzędzia analizy strategicznej: analiza sektora i konkurencji, analiza zasobów i umiejętności - Źródła przewagi konkurencyjnej: przewaga kosztowa, różnicowanie, strategia błękitnego oceanu - Strategia w gospodarce cyfrowej, nowe modele biznesowe, konkurencja oparta o platformy cyfrowe, partnerstwa i ekosystemy - Wykorzystania AI, w analizie strategicznej i definiowaniu opcji strategicznych - Strategie Zrównoważonego Rozwoju np.: Patagonia		
Implementacja strategii i kontrola zarządcza - Kluczowe wyzwania/bariery związane z wdrażaniem strategii w firmie. - Praktyczne aspekty wdrażania strategii w firmie z wykorzystaniem koncepcji Balanced Scorecard i Mapy Strategii i aplikacji je wspierających. - Rola lidera w procesie wdrażania strategii firmy i kluczowe czynniki sukcesu w procesie wdrażania strategii - Jak zadbać o wysoką jakość debat strategicznych w organizacji - Smart KPIs i wykorzystanie systemów AI w procesie monitorowania realizacji strategii - Perspektywa ESG w systemie kontroli strategicznej		
ESG – wyzwania współczesnego świata - Aspekty związane ze zrównoważonym rozwojem, pojęcia i trendy - Uwzględnienie zrównoważonego rozwoju (ESG) w działalności biznesowej - Przegląd wymagań formalnych w zakresie zrównoważonego rozwoju		
6.	Formy weryfikacji i oceny osiąganych efektów kształcenia (warunki i sposób zaliczenia)	
Praca zaliczeniowa w grupach		
7.	Efekty uczenia się przypisane do tych przedmiotów lub grup przedmiotów i ich odniesienie do efektów uczenia się dla programu studiów podyplomowych	
Symbol efektu uczenia się dla przedmiotu lub grupy przedmiotów	Opis efektu uczenia się dla przedmiotu lub grupy przedmiotów	Symbol efektu uczenia się dla programu studiów podyplomowych
Wiedza		
ST_W01	Ma pogłębioną wiedzę o procesie analizy, formułowania i wdrażania strategii przedsiębiorstwa na poziomie korporacyjnym i jednostki biznesowej.	BL_W01 BL_W02
ST_W02	Zna narzędzia i koncepcje wspierające realizację strategii, w tym Balanced Scorecard, Mapy Strategii oraz systemy monitorowania oparte na danych i sztucznej inteligencji.	BL_W01 BL_W03
ST_W03	Rozumie rolę technologii, innowacji i transformacji cyfrowej w budowaniu i utrzymaniu przewagi konkurencyjnej oraz w tworzeniu nowych modeli biznesowych.	BL_W01 BL_W03
ST_W04	Ma wiedzę o zasadach integracji czynników ESG i społecznej odpowiedzialności w strategię organizacji, zna standardy i regulacje w tym obszarze.	BL_W01 BL_W02
ST_W05	Zna zasady prowadzenia debat strategicznych oraz mechanizmy wspierania decyzji strategicznych w zespołach menedżerskich.	BL_W02
Umiejętności		
ST_U01	Prawidłowo posługuje się terminologią z zakresu analizy strategicznej, tworzenia i wdrażania strategii biznesowych, tworzenia innowacyjnej oferty produktowej, innowacji modelu biznesu oraz koncepcji ESG.	BL_U01

ST_U02	Potrafi wykorzystać uzyskaną wiedzę do przeprowadzenia analizy strategicznej przedsiębiorstwa, analizy konkurencji, zdiagnozowania przewagi konkurencyjnej, stworzenia oferty wartości oraz przedstawienia modelu biznesowego przedsiębiorstwa.	BL_U01 BL_U03
ST_U03	Ma umiejętności w obszarze wdrażania strategii w organizacji, w tym koordynowania działań różnych zespołów oraz monitorowania i dostosowywania działań na podstawie postępów.	BL_U01 BL_U03
ST_U04	Potrafi dokonywać analiz związanych z czynnikami ESG oraz ich wpływem na decyzje strategiczne w organizacji, potrafi opracowywać i wdrażać założenia ESG w kontekście długoterminowej strategii organizacji.	BL_U01 BL_U02
ST_U05	Potrafi wykorzystywać narzędzia cyfrowe i rozwiązania oparte na danych (w tym AI) do monitorowania realizacji strategii i wspierania decyzji strategicznych.	BL_U03
ST_U06	Potrafi inicjować i moderować debaty strategiczne w organizacji, angażując zespoły w proces współtworzenia strategii i rozwiązywania problemów strategicznych.	BL_U01
Kompetencje społeczne		
ST_K01	W ramach wykonywania swoich obowiązków jest ukierunkowany na myślenie strategiczne, przedsiębiorcze, kreatywne i elastyczne.	BL_K01 BL_K03
ST_K02	Wykorzystuje zdobytą wiedzę z zakresu strategii oraz ESG w procesie planowania zarządzania strategicznego organizacją.	BL_K01 BL_K02
ST_K03	Jest przygotowany do efektywnej współpracy w zespołach i pracy nad rozwiązywaniem problemów związanych z zarządzaniem strategicznym.	BL_K01 BL_K03
ST_K04	Jest przygotowany do udziału w debatach strategicznych w organizacji, rozwija własne umiejętności w obszarze efektywnej komunikacji.	BL_K01 BL_K03
ST_K05	Jest świadomy roli czynników społecznych i środowiskowych w kontekście wdrażania strategii organizacji.	BL_K01 BL_K02
ST_K06	Kieruje się zasadami etycznego i odpowiedzialnego przywództwa w procesie planowania i realizacji strategii organizacyjnej, inspiruje innych do współdziałania na rzecz zrównoważonego rozwoju i innowacji.	BL_K01 BL_K02

1.	Nazwa przedmiotu lub grupy przedmiotu	Zarządzanie zasobami ludzkimi i kultura organizacyjna (ZL)
2.	Tryb prowadzenia zajęć (zdalny/stacjonarny)	Stacjonarny
3.	Liczba punktów ECTS przypisana do przedmiotu lub grupy przedmiotów	3
4.	Formy prowadzenia zajęć dla przedmiotu lub grupy przedmiotu z przypisaną liczbą godzin	Wykład: (8h), Ćwiczenia: (16h)
5.	Treści programowe dla przedmiotu lub grupy przedmiotów	
Nowoczesna kultura organizacyjna • Typy kultur organizacyjnych. Wpływ kultury na efektywność i produktywność. Budowanie i zmienianie kultury organizacyjnej • Znaczenie różnorodności dla organizacji. Wyzwania i strategie zarządzania różnorodnością. Przykłady dobrych praktyk zarządzania różnorodnością • Rodzaje i skutki mobbingu i dyskryminacji. Zapobieganie i zwalczanie mobbingu i dyskryminacji w organizacji. Przykłady skutecznych strategii radzenia sobie z mobbingiem i dyskryminacją • Przyczyny i skutki wypalenia zawodowego. Strategie zapobiegania wypaleniu zawodowemu. Techniki radzenia sobie z wypaleniem zawodowym • Wprowadzenie do metodyki Gallup. Zrozumienie i zastosowanie modelu StrengthsFinder. Analiza roli talentów w zarządzaniu zasobami ludzkimi		
Praca zespołowa - efektywny, współpracujący zespół • Filary efektywnego zespołu. Diagnoza zachowań własnego zespołu jako punkt startu do podjęcia przez menedżera świadomych działań w zakresie wspierania efektywnej współpracy • Zaufanie jako podstawa współpracy vs specyfika polskich zespołów. Świadome modelowanie i tworzenie warunków do wzmacniania bezpieczeństwa i zaufania w zespole • Fakty i mity wokół sytuacji spornych w zespole. Rozumienie źródeł powstawania sytuacji konfliktowych i poszerzanie palety dostępnych sposobów na radzenie sobie z różnicami • Zaangażowanie i wzmacnianie transparentnej komunikacji w zespole jako narzędzie podnoszenia jakości współpracy		
Psychologia zarządzania i zarządzanie zmianą • Kompetencje przyszłości: Omówienie kluczowych kompetencji, które są szczególnie ważne w przyszłości pracy, takich jak umiejętność uczenia się, adaptacyjność, kreatywność, umiejętność pracy w zespołach wielokulturowych i zdolność do efektywnej komunikacji w erze cyfrowej • Odporność psychiczna w organizacji: Zrozumienie konceptu odporności psychicznej i jej znaczenia w organizacji. Przedstawienie technik i strategii budowania odporności psychicznej w zespołach i w całej organizacji • Wykorzystanie sztucznej inteligencji i automatyzacji w HR: Prezentacja potencjału sztucznej inteligencji i automatyzacji w obszarze HR. Omówienie przykładów narzędzi AI i automatyzacji stosowanych w rekrutacji, ocenie wydajności, zarządzaniu talentami i innych obszarach HR		
6.	Formy weryfikacji i oceny osiąganych efektów kształcenia (warunki i sposób zaliczenia)	
Praca zaliczeniowa w grupach		
7.	Efekty uczenia się przypisane do tych przedmiotów lub grup przedmiotów i ich odniesienie do efektów uczenia się dla programu studiów podyplomowych	
Symbol efektu uczenia się dla przedmiotu lub grupy przedmiotów	Opis efektu uczenia się dla przedmiotu lub grupy przedmiotów	Symbol efektu uczenia się dla programu studiów podyplomowych
Wiedza		
ZL_W01	Rozumie rolę i znaczenie kultury organizacyjnej w kształtowaniu efektywności, zaangażowania i motywacji pracowników; zna typy kultur organizacyjnych oraz metody ich diagnozowania i zmiany.	BL_W01 BL_W02
ZL_W02	Ma wiedzę na temat zarządzania różnorodnością, przeciwdziałania dyskryminacji i mobbingowi oraz budowania kultury włączającej.	BL_W01 BL_W02
ZL_W03	Zna teorie i praktyki budowania efektywnych zespołów, komunikacji i współpracy, w tym zasady wzmacniania zaufania i bezpieczeństwa psychologicznego.	BL_W01 BL_W02
ZL_W04	Ma wiedzę o psychologicznych mechanizmach funkcjonowania człowieka w pracy, w tym o zjawisku wypalenia zawodowego i metodach jego zapobiegania.	BL_W01

ZL_W05	Zna koncepcje zarządzania zmianą, rolę przywództwa i komunikacji w procesie transformacji organizacyjnej.	BL_W02 BL_W03
ZL_W06	Zna zastosowania sztucznej inteligencji i automatyzacji w obszarze zarządzania zasobami ludzkimi, w tym w rekrutacji, ocenie, rozwoju i planowaniu sukcesji.	BL_W01 BL_W03
ZL_W07	Rozumie znaczenie odporności psychicznej i dobrostanu organizacyjnego jako czynników wspierających trwałą efektywność i adaptacyjność organizacji.	BL_W01 BL_W02
Umiejętności		
ZL_U01	Jest przygotowany do identyfikowania i kształtowania kultury organizacyjnej, która wspiera misję, wizję i wartości organizacji	BL_U01
ZL_U02	Ma umiejętność tworzenia i zarządzania zespołami, które osiągają wysoką efektywność poprzez skuteczną komunikację, ustalanie ról i celów, integrację różnorodnych kompetencji i rozwiązywanie konfliktów	BL_U01 BL_U03
ZL_U03	Jest przygotowany do rozwiązywania problemów związanych z motywacją i satysfakcją z pracy, potrafi rozpoznać źródła sytuacji spornych w zespole oraz wykorzystać adekwatne metody radzenia sobie z różnicami w zespole.	BL_U02 BL_U03
ZL_U04	Aktywnie stosuje narzędzia i techniki wspierające zmianę.	BL_U03
ZL_U05	Potrafi świadomie i skutecznie budować zaufanie w swoich zespołach, modelując i wzmacniając bezpieczeństwo psychologiczne.	BL_U01 BL_U02
ZL_U06	Potrafi wykorzystywać narzędzia cyfrowe i rozwiązania oparte na sztucznej inteligencji w procesach HR, w tym w rekrutacji, ocenie kompetencji, rozwoju pracowników i komunikacji wewnętrznej.	BL_U03
ZL_U07	Potrafi stosować techniki wspierające odporność psychiczną i dobrostan zespołów w warunkach zmian i presji organizacyjnej.	BL_U02
Kompetencje społeczne		
ZL_K01	Dbą o rozwój umiejętności przywódczych i zdolności do efektywnego motywowania zespołów, angażowania ich w realizację wspólnych celów oraz zarządzania różnorodnością w zespole.	BL_K01
ZL_K02	Jest nastawiony na współpracę i współdziałanie w grupie i jest gotów pełnić w zespołach różne role w zależności od sytuacji.	BL_K01 BL_K03
ZL_K03	Wykazuje się zdolnościami do transparentnej komunikacji w celu wzmacniania zaangażowania i odpowiedzialności w zespole.	BL_K01 BL_K03
ZL_K04	W sytuacjach kryzysowych i konfliktowych nastawiony jest na zdecydowane i efektywne działanie.	BL_K01 BL_K02
ZL_K05	Ma świadomość roli kadry kierowniczej i odpowiedniego kształtowania struktury organizacyjnej w zakresie zarządzania ludźmi.	BL_K01
ZL_K06	Kieruje się zasadami empatii, równości i odpowiedzialności społecznej w zarządzaniu ludźmi; aktywnie promuje kulturę dobrostanu i różnorodności w organizacji.	BL_K01 BL_K02

1.	Nazwa przedmiotu lub grupy przedmiotu	Finanse dla liderów (F)
2.	Tryb prowadzenia zajęć (zdalny/stacjonarny)	Stacjonarny / zdalny
3.	Liczba punktów ECTS przypisana do przedmiotu lub grupy przedmiotów	8 ECTS – w tym 6 ECTS za zajęcia w trybie stacjonarnym, 2 ETS za zajęcia w trybie zdalnym
4.	Formy prowadzenia zajęć dla przedmiotu lub grupy przedmiotu z przypisaną liczbą godzin	Wykład (44h): 30h w trybie stacjonarnym, 14h w trybie zdalnym; ćwiczenia (21h): 17h w trybie stacjonarnym, 4h w trybie zdalnym
5.	Treści programowe dla przedmiotu lub grupy przedmiotów	

Rachunkowość zarządcza

- Rachunkowość jako język liderów biznesu
- Przetwarzanie informacji w systemie rachunkowości i wpływ decyzji menedżerskich na sprawozdawczość
- Analiza kosztów i zarządzanie kosztami
- Rachunek wyników i rachunki decyzyjne
- Analiza ryzyka w rachunkowości (w tym dźwignie operacyjna i finansowa)
- Podejście procesowe w rachunkowości – rachunek kosztów działań

Interpretacja sprawozdań finansowych

- Typologia raportowania (sprawozdawczość finansowa, raportowanie zintegrowane, raporty ESG, sprawozdania zarządcze)
- Przydatność różnych rodzajów sprawozdań
- Transakcje gospodarcze a potencjał informacyjny różnych sprawozdań
- Związki między cash flow i innymi formatami sprawozdawczymi

Instrumenty finansowe

- Przegląd segmentów i instrumentów rynku finansowego (w tym instrumenty w inwestycjach ESG)
- Zastosowanie instrumentów finansowych w decyzjach inwestycyjnych i finansowaniu spółki
- Zastosowanie instrumentów finansowych w zarządzaniu ryzykiem
- Ryzyka związane z wykorzystaniem instrumentów finansowych
- Metody AI na rynku finansowym – wprowadzenie: decyzje inwestycyjne, raportowanie

Zarządzanie finansami

- Rola dawców kapitału (inwestorów) i typy/rodzaje inwestorów
- Źródła finansowania i struktura kapitałowa firmy
- Analiza zwrotu dla inwestorów
- Rola pośredników/banków inwestycyjnych
- Ład korporacyjny i wymagania dotyczące ESG
- Zmieniająca się rola menedżerów finansowych w kontekście AI, DT i ESG

Analizy wskaźnikowe i przetwarzanie informacji sprawozdawczej

- Źródła informacji analitycznej
- Wskaźniki płynności
- Wskaźniki aktywności i obrotowości
- Wskaźniki sprawności działania
- Wskaźniki zadłużenia
- Wskaźniki rynkowe

Zarządzanie transakcją

- Etapy rozwoju przedsiębiorstwa a potrzeby kapitałowe – źródła finansowania (kredyt, inwestorzy, giełda) i ich dopasowanie do strategii rozwoju
- Planowanie strategii finansowania w kontekście celów i kierunków rozwoju firmy
- Przygotowanie zespołu zarządzającego do procesu pozyskiwania kapitału – kluczowe kompetencje, role i organizacja pracy
- Przygotowanie transakcji – notatka transakcyjna, cele finansowe, warunki inwestycji, oczekiwana stopa zwrotu, identyfikacja ryzyk
- Przebieg procesu transakcyjnego – wybór doradcy, memorandum inwestycyjne, selekcja inwestorów, analiza ofert, due diligence, negocjacje i zawarcie umów inwestycyjnych

- Ryzyka transakcyjne – rozbieżności oczekiwań, wyniki due diligence, różnice w wycenie, gwarancje, ubezpieczenia oraz zasady zarządzania po transakcji - Procesy post-transakcyjne – komunikacja z interesariuszami, integracja organizacyjna, monitoring realizacji założeń, współpraca z właścicielami i kluczowymi partnerami - Studium przypadku – analiza krajowej i międzynarodowej transakcji kapitałowej		
6. Formy weryfikacji i oceny osiąganych efektów kształcenia (warunki i sposób zaliczenia)		
Egzamin		
7. Efekty uczenia się przypisane do tych przedmiotów lub grup przedmiotów i ich odniesienie do efektów uczenia się dla programu studiów podyplomowych		
Symbol efektu uczenia się dla przedmiotu lub grupy przedmiotów	Opis efektu uczenia się dla przedmiotu lub grupy przedmiotów	Symbol efektu uczenia się dla programu studiów podyplomowych
Wiedza		
F_W01	Rozumie znaczenie rachunkowości zarządczej jako narzędzia wspierającego decyzje menedżerskie oraz zna zasady przetwarzania informacji finansowych w organizacji.	BL_W01
F_W02	Ma wiedzę o metodach analizy kosztów, ryzyka i rentowności, w tym o dźwigni operacyjnej i finansowej oraz ich wpływie na decyzje strategiczne.	BL_W01 BL_W03
F_W03	Zna różne formy sprawozdań finansowych, w tym sprawozdania zintegrowane, raporty zarządcze i raporty ESG.	BL_W01
F_W04	Zna instrumenty finansowe i rozumie ich rolę w decyzjach inwestycyjnych, finansowaniu działalności i zarządzaniu ryzykiem.	BL_W01 BL_W03
F_W05	Zna podstawowe zastosowania sztucznej inteligencji i automatyzacji w finansach, w tym w analizie danych, raportowaniu i podejmowaniu decyzji inwestycyjnych.	BL_W01 BL_W03
F_W06	Rozumie zasady ładu korporacyjnego i rolę menedżera finansowego w budowaniu przejrzystości i odpowiedzialności finansowej organizacji.	BL_W01 BL_W02
F_W07	Ma wiedzę o etapach i ryzykach procesów transakcyjnych oraz o kluczowych działaniach post-transakcyjnych związanych z integracją i komunikacją z interesariuszami.	BL_W01 BL_W02
Umiejętności		
F_U01	Potrafi analizować i interpretować dane finansowe, w tym sprawozdania, wskaźniki i rachunki wyników, w kontekście podejmowania decyzji strategicznych.	BL_U02 BL_U03
F_U02	Potrafi oceniać ryzyko finansowe i stosować narzędzia analizy kosztów, wolumenu i zysku w planowaniu działań organizacyjnych.	BL_U02 BL_U03
F_U03	Potrafi wykorzystywać instrumenty finansowe w procesach inwestycyjnych i zarządzaniu ryzykiem przedsiębiorstwa.	BL_U02 BL_U03
F_U04	Potrafi opracowywać strategie finansowe, dobierać źródła finansowania i optymalizować strukturę kapitałową.	BL_U01 BL_U03
F_U05	Potrafi zarządzać procesem transakcyjnym – od przygotowania, przez negocjacje, po ocenę i komunikację wyników transakcji.	BL_U01 BL_U03
F_U06	Potrafi wykorzystywać narzędzia cyfrowe i metody analityczne, w tym sztuczną inteligencję, do analizy danych finansowych i raportowania zarządczego.	BL_U03
F_U07	Potrafi prezentować i komunikować wyniki analiz finansowych w sposób klarowny i dostosowany do odbiorców niebędących specjalistami finansowymi.	BL_U01 BL_U03
Kompetencje społeczne		
F_K01	Jest przygotowany do etycznego i odpowiedzialnego zarządzania finansami organizacji, z poszanowaniem zasad ładu korporacyjnego, ESG i zrównoważonego rozwoju.	BL_K01 BL_K02
F_K02	Wykazuje się umiejętnością skutecznej i przejrzystej komunikacji finansowej z różnymi grupami interesariuszy – wewnętrznymi i zewnętrznymi.	BL_K01 BL_K03

F_K03	Potrafi kierować zespołem finansowym, wspierać współpracę interdyscyplinarną i budować zaufanie w procesie podejmowania decyzji finansowych.	BL_K01 BL_K03
F_K04	Rozumie znaczenie cyfryzacji i automatyzacji procesów finansowych oraz potrafi pełnić rolę lidera transformacji finansowej w organizacji.	BL_K02 BL_K03

1.	Nazwa przedmiotu lub grupy przedmiotu	Nowe technologie i innowacyjność (NT)
2.	Tryb prowadzenia zajęć (zdalny/stacjonarny)	Stacjonarny
3.	Liczba punktów ECTS przypisana do przedmiotu lub grupy przedmiotów	4
4.	Formy prowadzenia zajęć dla przedmiotu lub grupy przedmiotu z przypisaną liczbą godzin	Wykład (14h); Ćwiczenia (19h)
5.	Treści programowe dla przedmiotu lub grupy przedmiotów	
	Wprowadzenie do transformacji cyfrowej - Fundamenty transformacji cyfrowej - Strategia a transformacja cyfrowa - Wpływ kultury organizacyjnej na innowacje i powodzenie transformacji Projektowanie produktu cyfrowego i architektury IT w start-up'ach - Projektowanie architektur systemów IT w start-up'ach i małych firmach - Typy danych, producenci i konsumenci informacji, systemy gromadzenia i przetwarzania danych - Strategie pozyskania zasobów informatycznych, systemy IT użyteczne w pracy start-up'ów - Projektowanie produktu cyfrowego, pętla sprzężenia zwrotnego Przedsiębiorczość startupowa - Myślenie efektywne i logika przedsiębiorczości w warunkach niepewności - Startup jako tymczasowa organizacja innowacyjna (cechy, skalowalność, odróżnienie od MŚP) - Modelowanie biznesowe jako narzędzie do testowania innowacji (Business Model Canvas, Value Proposition Canvas) - Lean Startup i iteracyjne testowanie hipotez - Oburęczność organizacyjna: explore–exploit - Praca zespołowa: identyfikacja klienta i problemu, propozycja wartości, koncepcja rozwiązania (produkt/ usługa) Systemy Informacyjne Biznesu - Wprowadzenie do funkcji IT (obecne wyzwania, percepcja i rola funkcji IT, strategia IT) - AI w organizacji – struktura, umiejscowienie, aspekty praktyczne - Zakup, wdrożenie i utrzymanie systemów IT (klasyfikacja systemów IT, sposoby pozyskiwania systemów IT, metodyka i czynniki sukcesu ich wdrażania) - Podstawy cyberbezpieczeństwa Big Data - Rola Chief Data Officer w organizacji - Kluczowe aspekty transformacji organizacji w kierunku Data-Driven - Saturacja biznesu danymi w erze Digital - Kluczowe trendy wpływające na zarządzanie danymi oraz AI - Architektura ekosystemów digital w organizacjach - Kluczowe aspekty zarządzania danymi oraz AI oraz aspekty zarządzania zmianą w organizacji AI w biznesie - Sztuczna Inteligencja: podstawowe koncepcje i metody - Idea uczenia maszynowego - Nauczanie nadzorowane, nienadzorowane i ze wzmocnieniem - Algorytmy klasyfikacji, regresji i segmentacji - Kluczowe technologie AI i ich scenariusze wykorzystania w biznesie - Rozpoznawanie obrazu - Technologie generatywne	
6.	Formy weryfikacji i oceny osiągniętych efektów kształcenia (warunki i sposób zaliczenia)	
	Praca zaliczeniowa w grupach	
7.	Efekty uczenia się przypisane do tych przedmiotów lub grup przedmiotów i ich odniesienie do efektów uczenia się dla programu studiów podyplomowych	

Symbol efektu uczenia się dla przedmiotu lub grupy przedmiotów	Opis efektu uczenia się dla przedmiotu lub grupy przedmiotów	Symbol efektu uczenia się dla programu studiów podyplomowych
Wiedza		
NT_W01	Rozumie istotę transformacji cyfrowej oraz kluczowe czynniki sukcesu i przyczyny niepowodzeń w procesach cyfryzacji organizacji.	BL_W01 BL_W03
NT_W02	Zna zasady projektowania produktów cyfrowych i architektur systemów IT w start-upach i firmach, w tym znaczenie danych i sprzężenia zwrotnego w rozwoju rozwiązań cyfrowych.	BL_W01 BL_W03
NT_W03	Ma wiedzę na temat innowacyjności i przedsiębiorczości technologicznej, w tym roli startupów, metod lean i modelowania biznesowego (Business Model Canvas, Value Proposition Canvas).	BL_W01 BL_W03
NT_W04	Zna kluczowe funkcje i wyzwania IT w organizacjach, w tym strategię wdrażania systemów IT, rolę kultury organizacyjnej i zarządzania zmianą w procesach cyfrowych.	BL_W01 BL_W02 BL_W03
NT_W05	Zna podstawowe koncepcje sztucznej inteligencji i Big Data oraz ich zastosowania w zarządzaniu, analizie danych i tworzeniu wartości biznesowej.	BL_W01 BL_W03
NT_W06	Rozumie znaczenie odpowiedzialnego wdrażania nowych technologii, w tym etycznych, społecznych i środowiskowych aspektów wykorzystania AI i danych w organizacji.	BL_W01 BL_W02 BL_W03
Umiejętności		
NT_U01	Potrafi zarządzać procesem transformacji cyfrowej w organizacji, identyfikując kluczowe obszary zmian, bariery oraz sposoby angażowania zespołów.	BL_U01 BL_U03
NT_U02	Potrafi projektować i rozwijać produkty cyfrowe oraz proste architektury informacyjne wspierające innowacje w organizacji.	BL_U01 BL_U03
NT_U03	Potrafi stosować narzędzia modelowania biznesowego i myślenia startupowego (lean, effectuation) do generowania i testowania innowacji.	BL_U03
NT_U04	Potrafi ocenić potencjał i ryzyka wdrożeń technologii AI i Big Bata w kontekście strategii organizacji oraz formułować uzasadnienie biznesowe dla takich projektów.	BL_U01 BL_U02 BL_U03
NT_U05	Potrafi komunikować złożone zagadnienia technologiczne w sposób zrozumiały dla decydentów biznesowych i wspierać współpracę między działami IT i biznesu.	BL_U01 BL_U02
Kompetencje społeczne		
NT_K01	Jest przygotowany do efektywnej współpracy w interdyscyplinarnych zespołach projektowych realizujących inicjatywy cyfrowe i innowacyjne.	BL_K01 BL_K03
NT_K02	Potrafi komunikować wizję i znaczenie projektów technologicznych w sposób zrozumiały dla różnych grup interesariuszy.	BL_K01 BL_K03
NT_K03	Jest przygotowany do podejmowania decyzji w obszarze nowych technologii, z uwzględnieniem aspektów etycznych, społecznych i środowiskowych.	BL_K01 BL_K02
NT_K04	Rozumie potrzebę ciągłego uczenia się i aktualizowania wiedzy w dynamicznie zmieniającym się środowisku technologicznym.	BL_K02 BL_K03
NT_K05	Wykazuje otwartość na eksperymentowanie, testowanie i wdrażanie innowacji, traktując błędy jako element procesu uczenia się i rozwoju organizacji.	BL_K03

1.	Nazwa przedmiotu lub grupy przedmiotu	Prawo w praktyce menadżerskiej (PRP)
2.	Tryb prowadzenia zajęć (zdalny/stacjonarny)	Stacjonarny
3.	Liczba punktów ECTS przypisana do przedmiotu lub grupy przedmiotów	3
4.	Formy prowadzenia zajęć dla przedmiotu lub grupy przedmiotu z przypisaną liczbą godzin	Wykład (18h), ćwiczenia (4h)
5.	Treści programowe dla przedmiotu lub grupy przedmiotów	
Prawo spółek i M&A (fuzje i przejęcia) • Wprowadzenie do systemu prawa podmiotów gospodarczych w Polsce • Przegląd regulacji dotyczących spółek osobowych • Kluczowe pojęcia dotyczące struktury finansowej spółek kapitałowych (kapitał zakładowy i kapitał własny, udziały/akcje i ich zbywalność, dywidendy) • Kluczowe pojęcia dotyczące systemu ładu korporacyjnego w spółkach kapitałowych (kompetencje organów spółki, reprezentacja, odpowiedzialność członków organów) • Przegląd zasad dotyczących reorganizacji (łączenia, podziału i przekształceń) spółek • Wprowadzenie do transakcji M&A • Etapy transakcji M&A • Dokumentacja transakcyjna w standardowym procesie M&A • Wymogi regulacyjne w transakcjach M&A • Specyfika joint-ventures (wspólnych przedsięwzięć)		
Prawo kontraktowe i prawo antymonopolowe • Wprowadzenie do prawa umów • Zawarcie umowy • Treść i forma umowy • Nieważność i niewykonalność umów • Wykonanie i niewykonanie umowy • Umowy w biznesie – studium przypadku • Wprowadzenie do prawa konkurencji • Pojęcie porozumienia w świetle prawa konkurencji • Porozumienia antykonkurencyjne • Nadużywanie pozycji dominującej • Odpowiedzialność przedsiębiorstw i członków zarządu za naruszenia prawa konkurencji • Kontrola połączeń • Kontrole organów ochrony konkurencji		
Kluczowe ryzyka prawne w praktyce menadżerskiej • Zasady zatrudniania i zwalniania kadry kierowniczej wyższego szczebla • Restrukturyzacja zatrudnienia i transformacja organizacyjna • Stosunki ze związkami zawodowymi (spory zbiorowe) • Wprowadzenie do prawa karnego gospodarczego • Rola menedżera jako potencjalnego sprawcy lub ofiary • Typowe przestępstwa gospodarcze • Zgodność z przepisami i odpowiedzialność korporacyjna • Rodzaje podatków i kluczowe pojęcia z zakresu prawa podatkowego, w tym różnice między dochodem księgowym a dochodem podlegającym opodatkowaniu • Odpowiedzialność za zobowiązania podatkowe i jej konsekwencje finansowe, karne i administracyjne • Źródła ryzyka podatkowego i narzędzia służące jego ograniczaniu, takie jak interpretacje podatkowe i procedury wewnętrzne, a także przegląd kontroli podatkowej i postępowań istotnych dla zarządzania przedsiębiorstwem		
6.	Formy weryfikacji i oceny osiąganych efektów kształcenia (warunki i sposób zaliczenia)	
Egzamin		
7.	Efekty uczenia się przypisane do tych przedmiotów lub grup przedmiotów i ich odniesienie do efektów uczenia się dla programu studiów podyplomowych	
Symbol efektu uczenia się dla przedmiotu lub grupy przedmiotów	Opis efektu uczenia się dla przedmiotu lub grupy przedmiotów	Symbol efektu uczenia się dla programu studiów podyplomowych
Wiedza		

PRP_W01	Zna kluczowe pojęcia i instytucje prawa spółek oraz rozumie regulacje i procesy prawne dotyczące fuzji i przejęć.	BL_W01
PRP_W02	Zna podstawowe zasady prawa cywilnego, które regulują zawieranie, wykonywanie i egzekwowanie kontraktów.	BL_W01
PRP_W03	Zna podstawowe rodzaje kontraktów stosowanych w biznesie, zna kluczowe elementy umów.	BL_W01
PRP_W04	Rozumie podstawowe pojęcia związane z prawem antymonopolowym i prawem konkurencji.	BL_W01
PRP_W05	Ma wiedzę na temat podstawowych zasad prawa podatkowego oraz kluczowych zagrożeń podatkowych w działalności biznesowej.	BL_W01
PRP_W06	Zna podstawy prawa pracy, w tym regulacje dotyczące umów o pracę, wynagrodzeń, rozwiązywania stosunku pracy i związanych z tym ryzyk prawnych.	BL_W01
PRP_W07	Ma wiedzę na temat przestępstw, które mogą dotyczyć menedżerów, takich jak przestępstwa gospodarcze, nadużycia zaufania, oszustwa, a także na temat odpowiedzialności menedżerów.	BL_W01
PRP_W08	Rozumie wpływ przepisów prawa i ryzyk prawnych na decyzje strategiczne i operacyjne w organizacji.	BL_W01 BL_W02
Umiejętności		
PRP_U01	Ma umiejętności w obszarze dokonywania analiz prawnych potencjalnych transakcji fuzji i przejęć, potrafi identyfikować potencjalne zagrożenia i szanse w takich transakcjach.	BL_U01 BL_U02
PRP_U02	Ma umiejętność identyfikowania kluczowych postanowień umowy oraz oceny ryzyka związanego z zawarciem umowy.	BL_U02 BL_U03
PRP_U03	Potrafi dokonywać oceny zgodności umowy z obowiązującymi przepisami prawa kontraktowego.	BL_U02 BL_U03
PRP_U04	Potrafi rozpoznawać podstawowe potencjalne zagrożenia antymonopolowe w działalności gospodarczej.	BL_U02 BL_U03
PRP_U05	Potrafi rozpoznawać i zarządzać ryzykami prawnymi w różnych obszarach działalności przedsiębiorstwa (podatki, prawo pracy, przestępstwa menedżerskie), w tym poprzez wdrażanie odpowiednich procedur zapobiegających ryzyku prawnemu.	BL_U01 BL_U02 BL_U03
Kompetencje społeczne		
PRP_K01	Jest przygotowany do współpracy z zespołami prawnymi, menedżerski-mi i finansowymi przy realizacji transakcji, analizie przypadków prawnych oraz identyfikacji i zarządzaniu ryzykami prawnymi.	BL_K01 BL_K02
PRP_K02	Rozumie znaczenie etyki, odpowiedzialności społecznej i kultury zgodności z przepisami prawa w podejmowaniu decyzji biznesowych, w tym w obszarach podatków, prawa pracy i odpowiedzialności karnej.	BL_K01 BL_K02
PRP_K03	Potrafi jasno komunikować ryzyka prawne i rekomendacje dotyczące zgodności z przepisami w zespołach menedżerskich, prawnych i finansowych.	BL_K01 BL_K03
PRP_K04	Jest przygotowany do podejmowania decyzji menedżerskich z uwzględnieniem ryzyk prawnych oraz wpływu doradztwa prawnego na decyzje strategiczne organizacji.	BL_K01 BL_K02
PRP_K05	Potrafi wprowadzać praktyki zapewniające zgodność z przepisami prawa, promując transparentność i odpowiedzialne zarządzanie w organizacji.	BL_K01 BL_K02

1.	Nazwa przedmiotu lub grupy przedmiotu	Zarządzanie operacyjne (ZO)
2.	Tryb prowadzenia zajęć (zdalny/stacjonarny)	Stacjonarny
3.	Liczba punktów ECTS przypisana do przedmiotu lub grupy przedmiotów	5
4.	Formy prowadzenia zajęć dla przedmiotu lub grupy przedmiotu z przypisaną liczbą godzin	Wykład (16h), ćwiczenia (15h)
5.	Treści programowe dla przedmiotu lub grupy przedmiotów	
Cyberbezpieczeństwo • Kluczowe pojęcia • Trendy cyberbezpieczeństwa • Krajobraz zagrożeń i znane incydenty • Strategie ataku • Strategie obrony • Ryzyka AI w kontekście cyberbezpieczeństwa • Globalne wymagania cyberbezpieczeństwa • Wdrożenie i utrzymanie systemów cyberbezpieczeństwa		
Zarządzanie procesami: doskonałość operacyjna • Elementy i narzędzia pozwalające na wymierne i trwałe osiągnięcie pożądanych wyników biznesowych; • Kluczowe elementy operacyjne napędzające biznes i umożliwiające realizację strategii przy równoczesnym respektowaniu zasad CSR (Corporate Social Responsibility), mierzalnych i weryfikowalnych za pomocą kwantytatywnych wskaźników ESG		
Zarządzanie projektami • Skuteczne metody zarządzania i odnoszenia sukcesu w projektach, najnowsze trendy • Zasady skutecznej komunikacji • Hybrydowe zarządzanie zespołami i narzędzia do efektywniejszej pracy • Techniki budowy harmonogramu, zarządzania ryzykiem i komunikacją w projekcie • Projekty kaskadowe a zwinne • Zasady skutecznego zarządzani projektami • Procesy inwestycyjne a projektowe, automatyzacja procesów projektowych		
6.	Formy weryfikacji i oceny osiąganych efektów kształcenia (warunki i sposób zaliczenia)	
Egzamin i praca zaliczeniowa w grupach		
7.	Efekty uczenia się przypisane do tych przedmiotów lub grup przedmiotów i ich odniesienie do efektów uczenia się dla programu studiów podyplomowych	
Symbol efektu uczenia się dla przedmiotu lub grupy przedmiotów	Opis efektu uczenia się dla przedmiotu lub grupy przedmiotów	Symbol efektu uczenia się dla programu studiów podyplomowych
Wiedza		
ZO_W01	Ma pogłębioną wiedzę dotyczącą zarządzania operacyjnego jako funkcji łączącej procesy biznesowe, wytwarzanie produktów i usług oraz pomiar ich wydajności.	BL_W01
ZO_W02	Zna typowe struktury organizacyjne, metody ujęcia procesowego w organizacjach oraz narzędzia operacyjne wspierające analizę i usprawnianie procesów.	BL_W01
ZO_W03	Rozumie znaczenie cyberbezpieczeństwa, zna zagrożenia w tym obszarze.	BL_W01 BL_W03
ZO_W04	Ma wiedzę na temat metod i podejść w zarządzaniu projektami, w tym podejść kaskadowych i zwinnych, oraz narzędzi wspierających efektywność zespołów projektowych, w tym automatyzacji procesów projektowych.	BL_W01 BL_W03
ZO_W05	Rozumie znaczenie komunikacji, współpracy i przepływu informacji dla skutecznego zarządzania operacyjnego.	BL_W01 BL_W02
Umiejętności		
ZO_U01	Potrafi identyfikować i analizować zagrożenia cyberbezpieczeństwa oraz projektować i wdrażać systemy ochrony danych w organizacji.	BL_U02 BL_U03
ZO_U02	Potrafi stosować narzędzia operacyjne do analizy i usprawniania procesów biznesowych oraz wdrażać strategie operacyjne zgodnie z zasadami odpowiedzialności społecznej i zmiennymi warunkami rynkowymi.	BL_U02 BL_U03

ZO_U03	Potrafi planować, zarządzać i monitorować projekty z wykorzystaniem metod kaskadowych i zwinnych, w tym automatyzacji procesów projektowych, zarządzania harmonogramem, ryzykiem i komunikacją zespołów projektowych.	BL_U01 BL_U03
Kompetencje społeczne		
ZO_K01	Potrafi współpracować z zespołami IT i innymi działami w celu opracowania polityki cyberbezpieczeństwa, synchronizacji procesów operacyjnych oraz skutecznego wdrażania projektów.	BL_K01 BL_K03
ZO_K02	Aktywnie rozwija umiejętności komunikacji i pracy w grupie w kontekście projektów oraz działań operacyjnych, uwzględniając potrzeby efektywności i bezpieczeństwa organizacji.	BL_K01 BL_K03

1.	Nazwa przedmiotu lub grupy przedmiotu	Program rozwoju osobistego (PRO)
2.	Tryb prowadzenia zajęć (zdalny/stacjonarny)	Stacjonarny
3.	Liczba punktów ECTS przypisana do przedmiotu lub grupy przedmiotów	5
4.	Formy prowadzenia zajęć dla przedmiotu lub grupy przedmiotu z przypisaną liczbą godzin	Wykład (7h), ćwiczenia (50h)
5.	Treści programowe dla przedmiotu lub grupy przedmiotów	
	• Speed meeting – poznajmy się • Zarządzanie a przywództwo – lider wobec wyzwań współczesnego świata • Władza w organizacji i taktyki wpływu lidera • Etyka w biznesie • Podejmowanie decyzji i rozwiązywanie złożonych problemów • Motywowanie i angażowanie ludzi • Rozwijanie ludzi w organizacji • Techniki efektywnej prezentacji biznesowej • Dobrostan lidera – zarządzanie stresem i budowanie odporności psychicznej • Nowoczesne przywództwo	
6.	Formy weryfikacji i oceny osiąganych efektów kształcenia (warunki i sposób zaliczenia)	
	Dyskusja na zajęciach i Projekt końcowy	
7.	Efekty uczenia się przypisane do tych przedmiotów lub grup przedmiotów i ich odniesienie do efektów uczenia się dla programu studiów podyplomowych	
	Symbol efektu uczenia się dla przedmiotu lub grupy przedmiotów	Symbol efektu uczenia się dla programu studiów podyplomowych
	Wiedza	
	PRO_W01	Potrafi nazwać najlepsze praktyki w zakresie budowania, motywowania, rozwijania i zarządzania efektywnymi zespołami.
	PRO_W02	Trafnie identyfikuje i opisuje różne style zarządzania.
	PRO_W03	Wie jak określić źródło konfliktu i rodzaju kryzysów oraz opisać strategię działania w sytuacjach konfliktowych i kryzysowych.
	PRO_W04	Zna narzędzia podejmowania decyzji menedżerskich, w tym decyzji strategicznych oraz rozwiązania złożonych problemów.
	PRO_W05	Zna narzędzia i techniki sprzyjające budowaniu odporności psychicznej.
	PRO_W06	Zna zasady udzielania informacji zwrotnej i przeprowadzania oceny okresowej.
	PRO_W07	Potrafi wymienić i opisać najważniejsze zasady przeprowadzania prezentacji w kontekście zawodowym.
	PRO_W08	Zna podstawowe pojęcia, definicje, procedury i narzędzia związane z etyką biznesu, zna założenia etyki biznesu w kontekście wyzwań zrównoważonego rozwoju, społecznej odpowiedzialności biznesu (CSR) i ładu korporacyjnego.
	Umiejętności	
	PRO_U01	Potrafi opisywać pracowników w kategoriach kompetencji; sprawnie posługuje się terminologią z zakresu zarządzania zasobami ludzkimi.
	PRO_U02	Przejawia kluczowe kompetencje menadżerskie takie jak: orientacja na klienta, umiejętność współpracy oraz pracy w zespole, odpowiedzialność za ciągłość i jakość realizowanych procesów, przedsiębiorczość, zorientowanie na zadania i osiąganie celów, umiejętność budowania zaangażowania zespołu w realizację zadań oraz zarządzanie trudnymi emocjami i sytuacjami kryzysowymi.
	PRO_U03	Posiada podstawową umiejętność przygotowywania i prowadzenia wystąpień ustnych w języku polskim oraz przeprowadzania efektywnej prezentacji biznesowej.

PRO_U04	Posiada umiejętność zarządzania zasobami ludzkimi w celu skutecznego i efektywnego wykonywania zadań menadżerskich.	BL_U01 BL_U03
PRO_U05	Potrafi oceniać praktyki organizacyjne pod względem etycznym.	BL_U01 BL_U02
Kompetencje społeczne		
PRO_K01	Jest przygotowany do inicjowania i aktywnego uczestniczenia w pracy zespołów interdyscyplinarnych w środowisku pracy.	BL_K01 BL_K03
PRO_K02	Rozumie i potrafi wykorzystać wiedzę odnoszącą się do funkcjonowania w przestrzeni międzykulturowej i międzynarodowej.	BL_K02 BL_K03
PRO_K03	Potrafi współdziałać i pracować w grupie przyjmując w niej różne role oraz organizować zespoły pracownicze i kierować nimi.	BL_K01 BL_K03
PRO_K04	Potrafi odpowiednio określić priorytety służące realizacji określonego przez siebie lub innych zadania.	BL_K01 BL_K03
PRO_K05	Prawidłowo identyfikuje i rozstrzyga problemy związane z wykonywaniem zawodu menedżera w odniesieniu do problemów interpersonalnych.	BL_K01 BL_K02
PRO_K06	Jest świadomy znaczenia etycznej postawy menedżera, posługuje się zdobytą wiedzą w pracy zawodowej przy zachowaniu zasad etycznych, a także ma poczucie odpowiedzialności za podejmowane decyzje w obszarze zarządzania.	BL_K01 BL_K02
PRO_K07	Potrafi myśleć i działać w sposób przedsiębiorczy, wykazuje się kreatywnością i elastycznością w działaniu.	BL_K03

Część specjalizacyjna Programu

1.	Nazwa przedmiotu lub grupy przedmiotu	Marketing i doświadczenie klienta (MKL)
2.	Tryb prowadzenia zajęć (zdalny/stacjonarny)	Stacjonarny
3.	Liczba punktów ECTS przypisana do przedmiotu lub grupy przedmiotów	5
4.	Formy prowadzenia zajęć dla przedmiotu lub grupy przedmiotu z przypisaną liczbą godzin	Wykład (22h), ćwiczenia (16h)
5.	Treści programowe dla przedmiotu lub grupy przedmiotów	
Analiza rynku - Fundamenty analizy rynku - analiza rynku jako narzędzie rozwiązywania problemów biznesowych; różnice między analizą rynku, badaniami rynkowymi i insightami - Analiza trendów i otoczenia (makroperspektywa) – identyfikacja megatrendów (AI, ESG, digitalizacja, demografia, zdrowie, deglobalizacja) i ich wpływu na rynki; zastosowanie narzędzi: PESTLE, Scenario Planning, Opportunity Radar - Analiza konkurencji i struktury rynku (mezoperspektywa) - mapowanie konkurencji, analiza modeli biznesowych, łańcucha wartości i źródeł przewagi konkurencyjnej (VRIO) - Analiza konsumenta i decyzji (mikroperspektywa) – segmentacja i targetowanie; zastosowanie narzędzi ‘Customer Journey’ i podejścia ‘Jobs to be Done’ w planowaniu strategii marketingowej i sprzedażowej.		
Marketing internetowy - Rola i cele marketingu w środowisku cyfrowym – kluczowe pojęcia; definiowanie grupy docelowej i tworzenie persony marketingowej; analiza potrzeb i mapy empatii - Strategia i planowanie działań digital marketingowych - SEO – optymalizacja pod wyszukiwarki - SEM – reklama w wyszukiwarkach (Google Ads: kampanie, słowa kluczowe, reklamy tekstowe; modele rozliczeń; strategię licytacji i optymalizacji kampanii; analiza efektywności i kluczowe wskaźniki - Social Media Marketing - Display Advertising (modele reklamy display, struktura rynku; targetowanie i pomiar efektywności; ustalanie budżetu i wskaźników efektywności) - Email marketing i automatyzacja - Pomiar i analiza danych		
Zarządzanie doświadczeniem klienta - Wprowadzenie do Customer Experience (definicja i znaczenie CX; elementy składowe doskonałego CX; podstawowe zasady zarządzania CX) - Projektowanie doświadczeń klienta (tworzenie spójnych doświadczeń; personalizacja doświadczeń; wzmacnianie zaangażowania klientów) - Zbieranie i analiza danych w CX (rola danych w zarządzaniu CX; feedback klienta i jego znaczenie; mierzenie efektywności CX) - Przyszłość zarządzania CX – nowe technologie, trendy i przyszłe kierunki		
Strategie sprzedaży - Sposoby pozyskiwania klientów - Osiąganie celów sprzedażowych - Identyfikację grupy docelowej - Mapowanie procesu decyzyjnego - Opracowanie propozycji wartości - Wybór odpowiednich kanałów i segmentów sprzedaży		
6.	Formy weryfikacji i oceny osiągniętych efektów kształcenia (warunki i sposób zaliczenia)	
Dyskusja na zajęciach i Projekt końcowy		
7.	Efekty uczenia się przypisane do tych przedmiotów lub grup przedmiotów i ich odniesienie do efektów uczenia się dla programu studiów podyplomowych	

Symbol efektu uczenia się dla przedmiotu lub grupy przedmiotów	Opis efektu uczenia się dla przedmiotu lub grupy przedmiotów	Symbol efektu uczenia się dla programu studiów podyplomowych
Wiedza		
MKL_W01	Zna i wyjaśnia różnice między analizą rynku, badaniami rynkowymi i insightami, opisuje makro-, mezo- i mikro-perspektywę analizy oraz zna kluczowe narzędzia w tym obszarze.	BL_W01 BL_W03
MKL_W02	Ma wiedzę na temat zasad projektowania strategii i planowania działań marketingu internetowego, w tym narzędzi, kanałów komunikacji oraz podstawowych wskaźników oceny efektywności działań digitalowych.	BL_W01 BL_W03
MKL_W03	Rozumie kluczowe elementy zarządzania doświadczeniem klienta (CX) – definicje, modelowanie doświadczeń, rolę personalizacji, zbieranie feedbacku oraz techniki pomiaru jakości CX.	BL_W01 BL_W03
MKL_W04	Zna podstawy konkurencyjności rynkowej, w tym modele biznesowe, analizę łańcucha wartości, koncepcję VRIO oraz czynniki kształtujące przewagę konkurencyjną.	BL_W01 BL_W02
MKL_W05	Zna zasady tworzenia i realizacji strategii sprzedaży oraz narzędzia wspierające proces sprzedażowy w środowisku cyfrowym.	BL_W01 BL_W02
MKL_W06	Rozumie wpływ trendów globalnych i nowych technologii na marketing, CX i sprzedaż oraz zna kierunki rozwoju technologii wspierających te obszary.	BL_W03
Umiejętności		
MKL_U01	Potrafi przeprowadzać analizę rynku z wykorzystaniem narzędzi do analizy otoczenia, konkurencji i zachowań konsumentów, formułując praktyczne wnioski biznesowe.	BL_U02 BL_U03
MKL_U02	Potrafi tworzyć i wdrażać strategie digital marketingowe oraz dobierać kanały komunikacji i narzędzia promocji online.	BL_U01 BL_U03
MKL_U03	Potrafi projektować mapy doświadczeń klienta (Customer Journey) i proponować działania optymalizujące CX oraz zwiększające satysfakcję i lojalność użytkowników.	BL_U01 BL_U03
MKL_U04	Umie analizować dane marketingowe, sprzedażowe i CX, interpretując kluczowe wskaźniki, wyciągając wnioski i rekomendując działania optymalizacyjne.	BL_U02 BL_U03
MKL_U05	Potrafi tworzyć strategie sprzedaży dopasowane do segmentów klientów, projektować procesy sprzedażowe oraz określać propozycje wartości.	BL_U01 BL_U03
MKL_U06	Potrafi opracowywać kompleksowe rozwiązania marketingowo-sprzedażowe, łącząc analizę rynku, działania digital, zasady CX i strategię sprzedaży w spójną rekomendację biznesową.	BL_U01 BL_U02 BL_U03
Kompetencje społeczne		
MKL_K01	Wykazuje odpowiedzialność i etyczną postawę w podejmowaniu decyzji marketingowych, sprzedażowych, opierając działania na rzetelnej analizie danych, transparentności oraz zasadach odpowiedzialnego biznesu.	BL_K01 BL_K02
MKL_K02	Jest gotów do współpracy w interdyscyplinarnych zespołach (marketing, sprzedaż, research, CX), budując komunikację opartą na faktach i wspólnych celach biznesowych.	BL_K01 BL_K03
MKL_K03	Jest otwarty na zmiany technologiczne i rynkowe, potrafi adaptować zachowania i działania w reakcji na nowe trendy, narzędzia i potrzeby klientów.	BL_K02 BL_K03
MKL_K04	Wykazuje postawę prokliencką, rozumie wartość Customer Experience i konsekwencje decyzji biznesowych dla odbiorców końcowych.	BL_K01 BL_K02
MKL_K05	Potrafi przyjmować różne perspektywy biznesowe, łącząc w zespole podejście analityczne, marketingowe, sprzedażowe i zorientowane na doświadczenie klienta.	BL_K01 BL_K03

1.	Nazwa przedmiotu lub grupy przedmiotu	Strategia i współczesne wyzwania (STW)
2.	Tryb prowadzenia zajęć (zdalny/stacjonarny)	Stacjonarny
3.	Liczba punktów ECTS przypisana do przedmiotu lub grupy przedmiotów	2
4.	Formy prowadzenia zajęć dla przedmiotu lub grupy przedmiotu z przypisaną liczbą godzin	Wykład (10h), ćwiczenia (9h)
5.	Treści programowe dla przedmiotu lub grupy przedmiotów	
Zastosowanie technologii w realizacji strategii biznesowej - Wykorzystanie technologii w planowaniu i realizacji strategii - Nowoczesne narzędzia analizy danych i podejmowania decyzji strategicznych - Rola sztucznej inteligencji i automatyzacji w zarządzaniu strategicznym - Technologie wspierające współpracę, komunikację i zaangażowanie pracowników - Adaptacja organizacji do zmian technologicznych i rynkowych		
Strategy Lab - Perspektywa inwestorów i akcjonariuszy na strategię firmy – kryteria oceny strategii: potencjał wzrostu, przewagi konkurencyjne, zwrot z kapitału, kreowanie wartości. - System raportowania strategicznego i czynniki wpływające na korekty strategii – rola budżetowania i monitoringu, wpływ czynników zewnętrznych i wewnętrznych - Wpływ kosztu kapitału i struktury finansowania na decyzje strategiczne – znaczenie oczekiwań inwestorów dotyczących dywidend i wzrostu wartości spółki - Rola doradców zewnętrznych w formułowaniu i modyfikacji strategii – zakres współpracy, kryteria wyboru, efektywne wykorzystanie ekspertów - Praktyczna analiza strategiczna: studium przypadku z perspektywy akcjonariusza – ocena jakości strategii przedstawionej przez zarząd, decyzja o jej akceptacji/odrzuconiu		
6.	Formy weryfikacji i oceny osiąganych efektów kształcenia (warunki i sposób zaliczenia)	
Dyskusja na zajęciach i Projekt końcowy		
7.	Efekty uczenia się przypisane do tych przedmiotów lub grup przedmiotów i ich odniesienie do efektów uczenia się dla programu studiów podyplomowych	
Symbol efektu uczenia się dla przedmiotu lub grupy przedmiotów	Opis efektu uczenia się dla przedmiotu lub grupy przedmiotów	Symbol efektu uczenia się dla programu studiów podyplomowych
Wiedza		
STW_W01	Zna współczesne koncepcje formułowania i realizacji strategii biznesowej w warunkach dynamicznych zmian technologicznych i rynkowych.	BL_W01 BL_W02 BL_W03
STW_W02	Rozumie znaczenie technologii (AI, automatyzacja, analityka danych) w procesach decyzyjnych i budowaniu przewagi konkurencyjnej organizacji.	BL_W01 BL_W03
STW_W03	Ma wiedzę na temat zasad raportowania i monitorowania realizacji strategii, w tym roli budżetowania, wskaźników KPI oraz czynników wpływających na korekty strategiczne.	BL_W01
STW_W04	Rozumie perspektywę inwestorów i akcjonariuszy w ocenie strategii przedsiębiorstwa, w tym znaczenie kosztu kapitału, struktury finansowania i kreowania wartości dla właścicieli.	BL_W01
STW_W05	Zna zasady współpracy z doradcami zewnętrznymi w procesie formułowania, oceny i modyfikacji strategii.	BL_W02
Umiejętności		
STW_U01	Potrafi identyfikować i oceniać możliwości zastosowania technologii w planowaniu i realizacji strategii biznesowej.	BL_U01 BL_U03
STW_U02	Umie wykorzystać narzędzia analizy danych i raportowania strategicznego do wspierania procesów decyzyjnych w organizacji.	BL_U02 BL_U03
STW_U03	Potrafi analizować strategię przedsiębiorstwa z perspektywy inwestora lub akcjonariusza, uwzględniając czynniki finansowe, rynkowe i organizacyjne.	BL_U01 BL_U02

STW_U04	Umie opracować rekomendacje dotyczące modyfikacji lub dostosowania strategii w odpowiedzi na zmiany otoczenia i technologii.	BL_U01 BL_U02 BL_U03
STW_U05	Potrafi efektywnie współpracować z ekspertami i doradcami zewnętrznymi w zakresie projektowania i ewaluacji strategii.	BL_U01
Kompetencje społeczne		
STW_K01	Wykazuje odpowiedzialność w podejmowaniu decyzji strategicznych, rozumiejąc ich wpływ na interesariuszy i długofalowy rozwój organizacji.	BL_K01 BL_K02
STW_K02	Jest otwarty na innowacje technologiczne i potrafi adaptować się do zmian wynikających z cyfryzacji i automatyzacji procesów zarządczych.	BL_K02 BL_K03
STW_K03	Potrafi prowadzić konstruktywny dialog z interesariuszami (zarząd, inwestorzy, doradcy, pracownicy) w procesie oceny i realizacji strategii.	BL_K01 BL_K03
STW_K04	Wykazuje postawę analityczną i refleksyjną w ocenie strategii – potrafi uzasadnić decyzje strategiczne danymi i analizą.	BL_K01
STW_K05	Rozumie znaczenie etyki, przejrzystości i odpowiedzialnego przywództwa w budowaniu zaufania do strategii organizacji.	BL_K01 BL_K02

1.	Nazwa przedmiotu lub grupy przedmiotu	Nowoczesne technologie w biznesie (TB)
2.	Tryb prowadzenia zajęć (zdalny/stacjonarny)	Stacjonarny
3.	Liczba punktów ECTS przypisana do przedmiotu lub grupy przedmiotów	2
4.	Formy prowadzenia zajęć dla przedmiotu lub grupy przedmiotu z przypisaną liczbą godzin	Wykład (12h), ćwiczenia (15h)
5.	Treści programowe dla przedmiotu lub grupy przedmiotów	
Design Thinking w biznesie • Metodyka i narzędzia Design Thinking • Diagnozowanie wyzwań i potrzeb użytkowników • Generowanie i rozwój pomysłów • Testowanie i walidacja rozwiązań • Wdrożenie Design Thinking w praktyce organizacyjnej • Wnioski z procesu design thinking; zastosowanie podejścia w różnych sektorach gospodarki; rola empatii, współpracy i uczenia się w organizacji; refleksja nad kompetencjami i postawami wspierającymi innowacyjność		
Przywództwo w erze AI: jak zarządzać ludzkim wymiarem wdrażania sztucznej inteligencji • Paradygmat partnerstwa człowiek-sztuczna inteligencja (spektrum rozszerzania i automatyzacji; cztery modele współpracy człowieka ze sztuczną inteligencją) • Zaufanie, strach i psychologia wdrażania sztucznej inteligencji (równanie zaufania dla sztucznej inteligencji; błędy poznawcze w percepcji sztucznej inteligencji; taksonomia strachu; interwencje budujące zaufanie • Przywództwo zmian w erze sztucznej inteligencji (struktura zarządzania zmianą w AI; strategie komunikacyjne; mapowanie interesariuszy w projektach AI; pokonywanie oporu: Praktyczne techniki radzenia sobie z „lękiem przed sztuczną inteligencją”) • Zabezpieczanie przyszłości Twojej organizacji i kariery (macierz ewolucji umiejętności; projektowanie organizacji dla AI; etyczne przywództwo w sztucznej inteligencji; budowanie kultury gotowej na sztuczną inteligencję: bezpieczeństwo psychologiczne, nastawienie na eksperymenty, ciągła nauka)		
Sztuczna inteligencja w finansach • Sztuczna inteligencja w praktyce finansowej – kluczowe pojęcia, modele generatywne i ich wpływ na rolę finansisty • Fakty i mity o AI • Praca z AI w codziennych zadaniach finansowych – raporty, analizy, podsumowania i automatyzacja pracy • AI jako partner w analizie danych i komunikacji – tworzenie prezentacji, rekomendacji i streszczeń z wykorzystaniem AI • Prezentacja rzeczywistych przypadków użycia AI w biznesie • Analiza zadań („tasks”) pod kątem możliwości ich automatyzacji / wsparcia przez AI • Bezpieczeństwo, regulacje i etyka danych – granice odpowiedzialnego korzystania z modeli AI, zgodność z RODO i AI Act • Strategia wdrożenia AI w organizacji finansowej – jak budować kulturę eksperymentowania i angażować zespół		
AI w zarządzaniu • Sztuczna inteligencja w analizie danych • Fundamenty technologii generatywnych (GenAI), struktury (wielo)agentowe • Możliwości i scenariusze użycia GenAI • Zarządzanie zespołami hybrydowymi (ludzie-agenci AI): szanse i wyzwania		
6.	Formy weryfikacji i oceny osiąganych efektów kształcenia (warunki i sposób zaliczenia)	
Dyskusja na zajęciach i Projekt końcowy		
7.	Efekty uczenia się przypisane do tych przedmiotów lub grup przedmiotów i ich odniesienie do efektów uczenia się dla programu studiów podyplomowych	

Symbol efektu uczenia się dla przedmiotu lub grupy przedmiotów	Opis efektu uczenia się dla przedmiotu lub grupy przedmiotów	Symbol efektu uczenia się dla programu studiów podyplomowych
Wiedza		
TB_W01	Ma pogłębioną wiedzę o założeniach i etapach procesu Design Thinking oraz rozumie jego zastosowanie w rozwiązywaniu złożonych problemów biznesowych, w tym w testowaniu i walidacji rozwiązań.	BL_W02 BL_W03
TB_W02	Zna kluczowe technologie AI wykorzystywane we współczesnym biznesie, w tym w finansach i zarządzaniu, oraz rozumie ich potencjał, ograniczenia i typowe modele współpracy człowieka ze sztuczną inteligencją.	BL_W01 BL_W03
TB_W03	Rozumie wyzwania etyczne, prawne (w tym podstawowe wymagania AI Act i RODO) i organizacyjne związane z wdrażaniem AI, w szczególności wpływ automatyzacji na role, odpowiedzialności i kulturę organizacyjną.	BL_W02 BL_W03
TB_W04	Zna nowoczesne koncepcje przywództwa w kontekście transformacji cyfrowej i potrafi wyjaśnić, jak zmieniają się kompetencje lidera w erze AI, zwłaszcza w obszarach zaufania, komunikacji i zarządzania zmianą.	BL_W02 BL_W03
TB_W05	Posiada wiedzę o zastosowaniach AI w analizie finansowej, zarządzaniu ryzykiem, analizie zadań (task analysis) oraz wspieraniu podejmowania decyzji strategicznych.	BL_W01 BL_W03
TB_W06	Zna modele i metody stosowane w innowacyjnym zarządzaniu i transformacji cyfrowej, w tym ramy integracji technologii z celami biznesowymi oraz budowania kultury eksperymentowania.	BL_W02 BL_W03
Umiejętności		
TB_U01	Stosuje metodę Design Thinking do analizowania potrzeb użytkowników i generowania innowacyjnych rozwiązań w kontekście biznesowym.	BL_U01 BL_U03
TB_U02	Potrafi ocenić potencjalne zastosowania AI w swojej organizacji, przeprowadzić wstępną analizę zadań pod kątem automatyzacji oraz dobrać odpowiednie technologie wspierające procesy finansowe i zarządcze.	BL_U01 BL_U02 BL_U03
TB_U03	Analizuje wpływ wdrożeń AI na strukturę organizacyjną, procesy i ludzi, formułując rekomendacje dla liderów i zarządów.	BL_U01 BL_U02
TB_U04	Potrafi interpretować dane i wyniki analiz wspieranych przez AI w procesach decyzyjnych i finansowych, zachowując krytyczne podejście i świadomość ograniczeń narzędzi technologicznych.	BL_U02 BL_U03
TB_U05	Komunikuje cele i konsekwencje transformacji cyfrowej w sposób zrozumiały dla różnych grup interesariuszy, wspierając partycypację i zarządzanie zmianą.	BL_U01 BL_U02
TB_U06	Projektuje scenariusze innowacji i usprawnień z wykorzystaniem technologii, integrując perspektywę użytkownika, organizacji i rynku.	BL_U01 BL_U02 BL_U03
Kompetencje społeczne		
TB_K01	Jest przygotowany do pełnienia roli lidera odpowiedzialnego za etyczne i świadome wdrażanie technologii, uwzględniające aspekt ludzki i społeczny.	BL_K01 BL_K02
TB_K02	Wykazuje otwartość na zmiany technologiczne oraz gotowość do uczenia się i adaptacji w dynamicznie zmieniającym się środowisku biznesowym.	BL_K02 BL_K03
TB_K03	Potrafi współpracować w interdyscyplinarnych zespołach, łącząc wiedzę o technologii z perspektywą biznesową i społeczną.	BL_K01 BL_K02 BL_K03
TB_K04	Kształtuje kulturę innowacyjności i eksperymentowania w organizacji, wspierając kreatywność oraz odpowiedzialne podejmowanie ryzyka.	BL_K01 BL_K03

TB_K05	Jest świadomy wpływu decyzji technologicznych na ludzi, potrafi budować zaufanie i dialog w procesie transformacji cyfrowej.	BL_K01 BL_K02
--------	--	------------------

1.	Nazwa przedmiotu lub grupy przedmiotu	Zarządzanie i finanse (ZF)
2.	Tryb prowadzenia zajęć (zdalny/stacjonarny)	Stacjonarny
3.	Liczba punktów ECTS przypisana do przedmiotu lub grupy przedmiotów	2
4.	Formy prowadzenia zajęć dla przedmiotu lub grupy przedmiotu z przypisaną liczbą godzin	Wykład (12h), ćwiczenia (4h)
5.	Treści programowe dla przedmiotu lub grupy przedmiotów	
Zarządzanie ryzykiem finansowym		
- Identyfikacja i kategoryzacja ryzyk finansowych w przedsiębiorstwie - Metody pomiaru ryzyka - Zarządzanie ryzykiem finansowym - Integracja ryzyka finansowego z procesem planowania i podejmowania decyzji zarządczych		
Decyzje oparte na danych		
- Cykl życia danych i myślenie analityczne w organizacji: wprowadzenie do cyklu życia danych (pozyskiwanie, przetwarzanie, analiza, decyzja, feedback); rola danych w procesach organizacyjnych i budowaniu wartości; wprowadzenie do analitycznego myślenia i jakości danych - Definiowanie problemu biznesowego i potrzeb danych: jak rozpoznać problem biznesowy, odróżnić objaw od przyczyny i określić, jakie dane są potrzebne do jego rozwiązania; tworzenie hipotez i pytań analitycznych - Analiza i interpretacja danych w praktyce: przegląd typów analiz; wprowadzenie do interpretacji danych i wizualizacji; nauka przekładania wyników analizy na decyzje biznesowe - Dane w decyzjach strategicznych i transformacja Data-Driven: wprowadzenie do koncepcji Data-Driven Organization; jak budować kulturę decyzji opartych na danych; bariery transformacji, governance danych, rola lidera danych		
6.	Formy weryfikacji i oceny osiąganych efektów kształcenia (warunki i sposób zaliczenia)	
Dyskusja na zajęciach i Projekt końcowy		
7.	Efekty uczenia się przypisane do tych przedmiotów lub grup przedmiotów i ich odniesienie do efektów uczenia się dla programu studiów podyplomowych	
Symbol efektu uczenia się dla przedmiotu lub grupy przedmiotów	Opis efektu uczenia się dla przedmiotu lub grupy przedmiotów	Symbol efektu uczenia się dla programu studiów podyplomowych
Wiedza		
ZF_W01	Zna główne rodzaje, źródła i kategorie ryzyk finansowych oraz rozumie ich znaczenie dla funkcjonowania organizacji.	BL_W01 BL_W03
ZF_W02	Rozumie metody pomiaru ryzyka finansowego, w tym podstawowe koncepcje modeli VaR, analiz scenariuszowych, stres-testów i symulacji.	BL_W01 BL_W03
ZF_W03	Posiada wiedzę na temat strategii ograniczania, dywersyfikacji i transferu ryzyka oraz ich zastosowania w praktyce menedżerskiej.	BL_W01 BL_W02
ZF_W04	Zna podstawowe zasady zarządzania ryzykiem finansowym w kontekście planowania i podejmowania decyzji strategicznych.	BL_W01 BL_W02
ZF_W05	Zna założenia podejmowania decyzji opartych na danych (Data-Driven Decision Making) i rozumie rolę danych w budowaniu wartości biznesowej.	BL_W01 BL_W03
ZF_W06	Rozumie cykl życia danych w organizacji (od pozyskiwania po wykorzystanie w procesie decyzyjnym) oraz znaczenie jakości danych.	BL_W01 BL_W03
ZF_W07	Zna podstawowe narzędzia i metody analizy danych, w tym analizy opisowe, diagnostyczne, predykcyjne i preskryptywne, oraz ich zastosowanie w zarządzaniu.	BL_W01 BL_W03
ZF_W08	Rozumie zasady governance danych, etyki i transparentności w pracy z informacją finansową i analityczną.	BL_W02 BL_W03
Umiejętności		
ZF_U01	Umie identyfikować, klasyfikować i analizować kluczowe ryzyka finansowe występujące w przedsiębiorstwie.	BL_U01 BL_U02

ZF_U02	Potrafi dobierać i stosować podstawowe metody pomiaru ryzyka do oceny płynności, rentowności i stabilności organizacji.	BL_U01 BL_U03
ZF_U03	Potrafi oceniać wpływ ryzyka finansowego na decyzje strategiczne oraz projektować elementy systemu zarządzania ryzykiem wspierające procesy decyzyjne.	BL_U01 BL_U03
ZF_U04	Umie definiować problemy biznesowe i hipotezy analityczne, wskazując dane niezbędne do ich rozwiązania.	BL_U02 BL_U03
ZF_U05	Potrafi analizować i interpretować dane finansowe oraz budować proste modele, wskaźniki i raporty analityczne wspierające decyzje menedżerskie.	BL_U02 BL_U03
ZF_U06	Umie stosować metody wizualizacji i prezentacji danych w celu formułowania przejrzystych wniosków i rekomendacji dla kadry zarządzającej.	BL_U02 BL_U03
ZF_U07	Umie wykorzystywać dane i narzędzia analityczne do podejmowania decyzji w warunkach niepewności, m.in. poprzez tworzenie scenariuszy i analiz typu „what-if”.	BL_U01 BL_U03
ZF_U08	Potrafi projektować działania wspierające rozwój organizacji opartej na danych (Data-Driven Organization), uwzględniając bariery i czynniki sukcesu transformacji.	BL_U01 BL_U02 BL_U03
Kompetencje społeczne		
ZF_K01	Jest przygotowany do podejmowania odpowiedzialnych decyzji finansowych, uwzględniających ryzyko i dane.	BL_K01 BL_K02
ZF_K02	Rozumie znaczenie wiarygodności, transparentności i etyki w pracy z danymi i informacjami finansowymi.	BL_K02
ZF_K03	Wykazuje gotowość do współpracy w zespole przy analizie ryzyka i projektach analitycznych, komunikuje wnioski w sposób zrozumiały.	BL_K01 BL_K03
ZF_K04	Jest gotów do ciągłego rozwijania kompetencji w zakresie narzędzi analitycznych i nowoczesnych metod zarządzania ryzykiem.	BL_K01 BL_K03
ZF_K05	Wykazuje postawę otwartości na innowacje i wykorzystanie danych w doskonaleniu procesów zarządczych oraz budowie kultury opartej na faktach.	BL_K02 BL_K03

1.	Nazwa przedmiotu lub grupy przedmiotu	Leadership i rozwój menadżerski (LID)
2.	Tryb prowadzenia zajęć (zdalny/stacjonarny)	Stacjonarny
3.	Liczba punktów ECTS przypisana do przedmiotu lub grupy przedmiotów	4
4.	Formy prowadzenia zajęć dla przedmiotu lub grupy przedmiotu z przypisaną liczbą godzin	Wykład (10h), ćwiczenia (40h)
5.	Treści programowe dla przedmiotu lub grupy przedmiotów	

Przywództwo inkluzywne. Przywództwo w zróżnicowanym miejscu pracy

- Inkluzywność vs różnorodność
- Strategiczne znaczenie włączającego przywództwa – jego wpływ na innowacyjność i efektywność pracy zespołów
- Nasze świadome i nieświadomione „bias” (Leader – Member Exchange LMX)
- Bezpieczeństwo psychologiczne – korzyści i pułapki
- Język komunikacji i wrażliwość kulturowa
- Cztery filary inkluzywności – Paradigm’s Four-Pillar ILF
- Droga rozwoju inkluzywnego lidera wg. Jennifer Brown
- Sześć cech przywództwa inkluzywnego Deloitte
- Droga do kultury włączającej – analiza status quo i plan naprawczy
- „Radar na inkluzywność”

Neuroprzywództwo

- Dlaczego Neuroprzywództwo? – interdyscyplinarność (neuronauka + zarządzanie + psychologia)
- Mózg lidera – jak działa i dlaczego to kluczowe w zarządzaniu?
- Jak myśli lider? – neuroplastyczność przywódcza; Default Mode Network i jego rola w refleksji strategicznej
- Nadaj sens – dlaczego to ważne? (złoty krąg: Why, How, What; neurokomunikacja: od zrozumienia do współdziałania)
- Sens, bezpieczeństwo i siła woli – fundamenty skutecznego lidera (model SCARF, trzy filary SCARF)
- Podtrzymuj wolę – jak działa neurobiologia wytrwałości

Budowanie kultury odpowiedzialności w organizacji

- Mity wokół odpowiedzialności w organizacji
- Spojrzenie na organizację: systemowe czynniki wspierające lub sabotujące budowę odpowiedzialności
- Spojrzenie na pracowników: ile odpowiedzialności dla kogo – rozpoznawanie i rozwijanie gotowości do przyjmowania odpowiedzialności
- Spojrzenie na lidera: na ile wspieram, a na ile blokuję empowerment w moim zespole / organizacji

Rozwiązywanie konfliktów i trudne rozmowy

- Rola konfliktu w nowoczesnych organizacjach
- Analiza przyczyn konfliktu jako podstawa skutecznego zarządzania konfliktem – koło konfliktu Moore’a
- Moje preferencje w rozwiązywaniu konfliktów – test Thomasa-Kilmanna
- Rola empatii w przekazywaniu trudnych komunikatów – model porozumienia bez przemocy (non-violent communication)
- Trudne rozmowy w praktyce – przygotowanie i przeprowadzanie trudnych rozmów menedżerskich

Skuteczna komunikacja biznesowa

- Znaczenie otwartej komunikacji w zarządzaniu i budowaniu silnych relacji zespołowych
- Rola nastawienia w budowaniu skutecznego przekazu
- Blokada komunikacyjne – model T. Gordona
- Przyczyny zniekształceń komunikacyjnych – model von Thuna
- Techniki głębokiego słuchania i zadawania pytań i ich rola w zrozumieniu potrzeb i oczekiwań innych osób
- Mój indywidualny styl komunikacji – diagnoza na podstawie samooceny (test na style komunikacji E. Russo)
- Dostosowywanie stylu komunikacji do odbiorcy – dobre praktyki i pułapki
- Asertywna komunikacja w modelu „Wygrany – Wygrany”

Zarządzanie dynamiką zespołu

- Wpływ emocji na zarządzanie zespołem
- Etapy dojrzewania zespołów i mechanizmy psychologiczne procesu grupowego
- Lider wobec zależności, czyli jak pokonać mur milczenia
- Lider wobec różnicowania, czyli jak zarządzić „małym gajem”
- Lider wobec kryzysu odpowiedzialności, czyli jak poradzić sobie z „niedasizmem”
- Lider wobec konfrontacji, czyli jak konstruktywnie przetrwać atak grupy
- Lider wobec nadzwyczajnej mocy grupy i jej realnych możliwości, czyli jak korzystać z dojrzałego potencjału zespołu

Rozwój talentów i zarządzanie talentami

- Wprowadzenie do rozwoju talentów: definicja, znaczenie i strategia zarządzania talentami w kontekście organizacji
- Modele karier zawodowych
- Motywatory Kariery oraz ich wpływ na decyzje dotyczące zarządzania talentami
- Modele kompetencyjne a zarządzanie talentami: jak pracować z modelami kompetencyjnymi i rozwojem pracowników
- Kultura organizacyjna wspierająca rozwój talentów
- Narzędzia i metody oceny talentów: testy kompetencyjne, feedback 360 stopni, analiza dopasowania do kultury organizacyjnej
- Zarządzanie sukcesją i planowanie kariery
- Preferencje dotyczące modeli pracy
- Zarządzanie zmianą kadrową w organizacji

6.	Formy weryfikacji i oceny osiągniętych efektów kształcenia (warunki i sposób zaliczenia)	
Dyskusja na zajęciach i Projekt końcowy		
7.	Efekty uczenia się przypisane do tych przedmiotów lub grup przedmiotów i ich odniesienie do efektów uczenia się dla programu studiów podyplomowych	
Symbol efektu uczenia się dla przedmiotu lub grupy przedmiotów	Opis efektu uczenia się dla przedmiotu lub grupy przedmiotów	Symbol efektu uczenia się dla programu studiów podyplomowych
Wiedza		
LID_W01	Zna i rozumie współczesne koncepcje przywództwa, w tym przywództwa inkluzywnego oraz podstawowe założenia neuroprzywództwa dotyczące wpływu procesów poznawczych i emocjonalnych na zachowania zespołu.	BL_W02 BL_W03
LID_W02	Ma wiedzę na temat zasad budowania kultury odpowiedzialności i zaangażowania w organizacji, rozumie systemowe czynniki wspierające i hamujące empowerment pracowników.	BL_W02
LID_W03	Zna mechanizmy powstawania konfliktów, modele ich analizy i rozwiązywania oraz znaczenie komunikacji empatycznej i NVC w procesie mediacji i pracy z napięciami.	BL_W02 BL_W03
LID_W04	Zna zasady skutecznej komunikacji biznesowej, w tym modele Gordona i von Thuna, techniki głębokiego słuchania oraz metody dostosowywania stylu komunikacji do odbiorcy.	BL_W02
LID_W05	Zna teorie i modele dynamiki zespołu oraz mechanizmy psychologiczne procesu grupowego, rozumie czynniki wpływające na efektywność współpracy zespołowej oraz podstawy wspierania rozwoju talentów w zespole.	BL_W01 BL_W02
LID_W06	Zna podstawy neurobiologii przywództwa oraz ich praktyczne znaczenie dla budowania motywacji, poczucia sensu i odporności psychicznej.	BL_W02 BL_W03
LID_W07	Posiada wiedzę na temat rozwoju talentów i zarządzania talentami w organizacji – od identyfikacji potencjału i modeli kompetencyjnych, przez narzędzia diagnozy, po planowanie sukcesji, mentoring oraz budowanie kultury rozwoju.	BL_W01 BL_W02
LID_W08	Rozumie znaczenie dopasowania talent–rola–kultura organizacyjna oraz wpływ modeli karier i preferencji zawodowych na decyzje rozwojowe i sukcesję.	BL_W01 BL_W02

Umiejętności		
LID_U01	Potrafi stosować zasady przywództwa inkluzywnego – budować środowisko pracy oparte na zaufaniu, różnorodności i wzajemnym szacunku, z uwzględnieniem indywidualnych potrzeb członków zespołu.	BL_U01 BL_U02
LID_U02	Potrafi projektować i wdrażać działania sprzyjające kulturze odpowiedzialności i zaangażowania, angażując zespół w realizację wspólnych celów.	BL_U01 BL_U03
LID_U03	Umie skutecznie komunikować się w środowisku biznesowym – budować przekaz dostosowany do odbiorcy, prowadzić trudne rozmowy menedżerskie oraz stosować zasady empatycznej i asertywnej komunikacji.	BL_U02 BL_U03
LID_U04	Potrafi diagnozować i rozwiązywać konflikty w zespole, dobierając adekwatne strategie oraz wykorzystując sytuacje konfliktowe jako okazję do rozwoju i uczenia się.	BL_U02
LID_U05	Potrafi analizować dynamikę zespołu, rozpoznawać jego fazy rozwoju oraz dobierać adekwatne interwencje menedżerskie wspierające efektywną współpracę, reagowanie na kryzysy, budowanie dojrzałości zespołu oraz rozwój talentów w organizacji.	BL_U01 BL_U03
LID_U06	Umie stosować wiedzę z obszaru neuroprzywództwa (np. SCARF, neuroplastyczność, praca z poczuciem sensu) do zwiększania motywacji, zaangażowania i autonomii zespołu.	BL_U01 BL_U02
LID_U07	Potrafi planować i realizować działania rozwojowe dla pracowników o wysokim potencjale – stosować mentoring, coaching, rotację stanowisk, a także wspierać proces sukcesji.	BL_U01 BL_U03
LID_U08	Potrafi dobierać narzędzia diagnozy potencjału i kompetencji (np. modele kompetencyjne, testy, feedback 360, analiza dopasowania do kultury) oraz interpretować wyniki w celu podejmowania decyzji rozwojowych.	BL_U01 BL_U02
Kompetencje społeczne		
LID_K01	Jest przygotowany do pełnienia roli odpowiedzialnego lidera, promującego inkluzywność, różnorodność i współpracę w zespole, świadomego wpływu własnych emocji i reakcji neurobiologicznych na styl przywództwa.	BL_K01 BL_K02
LID_K02	Buduje relacje zawodowe oparte na zaufaniu, szacunku i otwartej komunikacji, dbając o bezpieczeństwo psychologiczne w zespole.	BL_K01 BL_K02
LID_K03	Jest gotów do refleksyjnego zarządzania sobą w sytuacjach konfliktowych i stresujących, umie rozpoznawać własne reakcje, preferencje oraz ograniczenia.	BL_K01
LID_K04	Świadomie kształtuje klimat i procesy grupowe w zespole, wspierając jego spójność, współodpowiedzialność, odporność na wyzwania i kulturę ciągłego doskonalenia.	BL_K01 BL_K03
LID_K05	Wspiera kulturę uczenia się i rozwoju w organizacji, w tym rozwój talentów i potencjału członków zespołu.	BL_K01 BL_K03
LID_K06	Jest gotów do podejmowania odpowiedzialnych decyzji dotyczących rozwoju pracowników, uwzględniając etykę, transparentność oraz długofalowe potrzeby organizacji.	BL_K01 BL_K02

Projekt końcowy

1.	Nazwa przedmiotu lub grupy przedmiotu		Projekt końcowy (PK)
2.	Tryb prowadzenia zajęć (zdalny/stacjonarny)		Zdalny
3.	Liczba punktów ECTS przypisana do przedmiotu lub grupy przedmiotów		15
4.	Formy prowadzenia zajęć dla przedmiotu lub grupy przedmiotu z przypisaną liczbą godzin		Seminarium (34h)
5.	Treści programowe dla przedmiotu lub grupy przedmiotów		
Seminarium dyplomowe: opracowanie i obrona projektu końcowego			
6.	Formy weryfikacji i oceny osiąganych efektów kształcenia (warunki i sposób zaliczenia)		
Projekt końcowy			
7.	Efekty uczenia się przypisane do tych przedmiotów lub grup przedmiotów i ich odniesienie do efektów uczenia się dla programu studiów podyplomowych		
Symbol efektu uczenia się dla przedmiotu lub grupy przedmiotów		Opis efektu uczenia się dla przedmiotu lub grupy przedmiotów	Symbol efektu uczenia się dla programu studiów podyplomowych
Wiedza			
PK_W01		Posiada przekrojową i zintegrowaną wiedzę z zakresu ekonomii, finansów, zarządzania, marketingu oraz nowych technologii, rozumiejąc ich znaczenie dla strategicznego i zrównoważonego rozwoju organizacji.	BL_W01
PK_W02		Wykazuje zrozumienie trendów i uwarunkowań społeczno-gospodarczych analizowanego w projekcie końcowym problemu lub przypadku biznesowego, w tym kontekstu przywództwa, innowacyjności i transformacji organizacyjnej.	BL_W02 BL_W03
Umiejętności			
PK_U01		Potrafi prawidłowo sformułować tezę projektu, zebrać i przeanalizować dane, wyciągnąć wnioski oraz opracować bibliografię i poprawne odniesienia do źródeł.	BL_U02 BL_U03
PK_U02		Potrafi zastosować i zintegrować wiedzę oraz umiejętności zdobyte w trakcie studiów w celu obrony tezy i zaproponowania praktycznych rozwiązań problemu biznesowego.	BL_U01 BL_U03
PK_U03		W procesie realizacji projektu potrafi efektywnie wykorzystywać umiejętności analityczne, przywódcze i komunikacyjne rozwinięte podczas studiów.	BL_U01 BL_U02
PK_U04		Potrafi współpracować w zespole projektowym nad rozwiązaniem konkretnego problemu, wnosząc wkład merytoryczny i wspólnie formułując rekomendacje.	BL_U01
PK_U05		Potrafi w sposób klarowny i przekonujący zaprezentować rezultaty projektu w formie pisemnej i ustnej, wykorzystując zaawansowane techniki prezentacji i argumentacji menedżerskiej.	BL_U02
Kompetencje społeczne			
PK_K01		Potrafi określać priorytety służące skutecznej realizacji zadań zawodowych oraz efektywnie organizować i kierować zespołem projektowym, wykorzystując zasady przywództwa sytuacyjnego.	BL_K01
PK_K02		Posługuje się zdobytą wiedzą w pracy zawodowej z zachowaniem zasad etycznych, rozumiejąc znaczenie odpowiedzialności lidera biznesu i potrzebę stałego rozwoju kompetencji.	BL_K01 BL_K02
PK_K03		Myśli i działa w sposób przedsiębiorczy, wykazuje się kreatywnością, elastycznością i orientacją na innowacyjne rozwiązania biznesowe.	BL_K03
PK_K04		Efektywnie współpracuje w zespole projektowym – rozwija umiejętność podziału ról i odpowiedzialności, konstruktywnej komunikacji oraz rozwiązywania konfliktów w duchu współpracy i przywództwa wspierającego.	BL_K01 BL_K03
PK_K05		Wykazuje gotowość do krytycznej oceny przekazywanych informacji i formułowanych wniosków, uwzględniając etyczne, społeczne i organizacyjne konsekwencje podejmowanych decyzji biznesowych.	BL_K02