

Akademia Menedżera

- Kierunek - studia podyplomowe

Online 2 semestry Certyfikat Rekrutacja zakończona

Opis kierunku:

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

Rekrutacja na ten kierunek została zakończona. Jeśli chcesz otrzymać powiadomienie o ponownym otwarciu zapisów, wypełnij poniższy formularz.

LISTA REZERWOWA

Dla kogo ten kierunek?

- Menedżerów niższego, średniego i wyższego szczebla, którzy chcą podnieść swoją skuteczność komunikacji i zarządzania w modelu coachingowym.
- Doświadczonych menedżerów o twardych kompetencjach zarządczych, którzy chcą je uzupełnić miękkimi umiejętnościami motywowania, wchodzenia w rolę coacha, mentora czy trenera.
- Osób, które chcą awansować w organizacji lub zdobyć pracę jako menedżer i potrzebują treningu kluczowych kompetencji miękkich, które przyczyniają się do efektywności menedżerskiej.

ZDOBĘDZIESZ CERTYFIKAT

Kończąc studia podyplomowe Akademia Menadżera uzyskasz Certyfikat Practitioner Business Coach (wartość rynkowa 2567 PLN). Dodatkowo otrzymasz indywidualną diagnozę kompetencji menedżerskich Master Person

Dane zamieszczone w niniejszej karcie kierunku mają charakter wyłącznie informacyjny. Dane te nie stanowią oferty zawarcia umowy w rozumieniu art. 66 i nast. kodeksu cywilnego. Zgodnie z art. 160 ust. 3 ustawy z dnia 27 lipca 2005 roku Prawo o szkolnictwie wyższym, umowa między dsw a studentem zawierana jest w formie pisemnej.

Analysis w formie raportu oraz informacji zwrotnej (wartość rynkowa 1206,63 PLN za raport) i feedback dla jednej osoby.

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

Co zyskujesz?

- Uzyskasz kompleksową informację zwrotną o Twoich zasobach i rezerwach czyli mocniejszych i słabszych stronach (otrzymasz kompleksowy raport kompetencji menedżerskich Master Person Analysis oraz indywidualny personal branding).
- Zdobędziesz najważniejsze dla menedżera kompetencje miękkie (m.in. motywowania, coachingu, inspirowania, wywierania wpływu, rekrutacji talentów z rynku pracy).
- Będziesz sprawnie posługiwał się kluczowymi dla menedżera rolami: inspiratora, coacha, mentora oraz przewodnika.
- Zwiększysz Twoją samoocenę i atrakcyjność na rynku pracy (co może zaowocować zdobyciem wymarzonej posady lub przyspieszyć awans wewnątrz organizacji).
- Rozwiniesz swoją inteligencję emocjonalną oraz interpersonalną.

Studia idealne dla Ciebie!

Nie wiesz, na który kierunek się zdecydować? Skontaktuj się z Biurem Rekrutacji Studiów

Podypłomowych: sp@dsw.edu.pl

Bezpłatne szkolenia

Dlaczego jeszcze warto wybrać studia podypłomowe na Uniwersytecie Dolnośląskim DSW? Ponieważ każdy uczestnik studiów ma możliwość **bezpłatnie** wziąć udział w aż 4 dodatkowych szkoleniach! Odbędą się one w trakcie jednego weekendu i nie będą ze sobą kolidować godzinowo. Po ukończeniu szkolenia otrzymasz certyfikat potwierdzający udział w szkoleniu. Więcej informacji o szkoleniach pod [linkiem](#).

Sposób realizacji studiów podyplomowych

Studia podyplomowe na tym kierunku realizowane są:

- **Online synchronicznie** – studia na tym kierunku prowadzone są zawsze w formule online, bez względu na sytuację pandemiczną. Nową wiedzę i umiejętności zdobywasz, dzięki zajęciom realizowanym na platformie MS Teams. Z wykładowcami i kolegami z grupy kontaktujesz się przez Internet, w czasie rzeczywistym (synchronicznie). W zajęciach uczestniczysz w weekendy, zgodnie z ustalonym harmonogramem, łącząc się z miejsca, w którym aktualnie przebywasz.

Program studiów

Zajęcia prowadzone są przez dwa semestry i odbywają się online za pomocą aplikacji MS Teams. Prowadzone są w formie warsztatowej, a realizowane metodami aktywizującymi (takimi jak ćwiczenia, symulacje, gry, treningi).

Warunkiem ukończenia studiów podyplomowych i otrzymania świadectwa jest przygotowanie i zaprezentowanie projektu zaliczeniowego, który pokazuje proces realizowania programu studiów w formie praktycznej.



Liczba miesięcy nauki:
8



Liczba godzin: **160**



Liczba zjazdów: **10**



Liczba semestrów: **2**

Program studiów

Postawa proaktywna lidera i zespołu (4 godz.)

Inteligencja emocjonalna w biznesie (4 godz.)

Zarządzanie przez cele (8 godz.)

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

Sztuka występów publicznych (12 godz.)

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

Nagradzanie i karanie pracowników (8 godz.)

Rekrutacja oparta na kluczowych kompetencjach (16 godz.)

Warsztatowe metody rozwoju kompetencji zespołu - menedżer w roli mentora i trenera (16

Dane zamieszczone w niniejszej karcie kierunku mają charakter wyłącznie informacyjny. Dane te nie stanowią oferty zawarcia umowy w rozumieniu art. 66 i nast. kodeksu cywilnego. Zgodnie z art. 160 ust. 3 ustawy z dnia 27 lipca 2005 roku Prawo o szkolnictwie wyższym, umowa między dsw a studentem zawierana jest w formie pisemnej.

godz.)
Błyskawiczne motywowanie pracowników (8 godz.)
Coachingowy model zarządzania - menedżer jako coach (8 godz.)
Trening negocjacji menedżerskich (16 godz.)
Zarządzanie stresem i emocjami (8 godz.)
Przeciwdziałanie wypaleniu zawodowemu menedżera oraz członków zespołu (8 godz.)
PR marki osobistej menedżera (16 godz.)
Zaliczenie pracy rocznej (16 godz.)

Wykładowcy

Tomasz Gordon

Certyfikowany trener biznesu, ekspert Master Person Analysis, executive coach, wykładowca akademicki. Od ponad 18 lat wspiera menedżerów oraz dział sprzedaży w rozwoju ich kompetencji. Prowadził szkolenia m.in. dla Samsung Electronics Polska, Huawei Polska, PZU oraz Banku Zachodniego WBK. Jego wypowiedzi eksperckie zacytowano lub artykuły opublikowano w magazynach: „Sukces”, „Szef Sprzedaży” i „As Sprzedaży”. Wystąpił m.in. na kongresach: „Forum Szefów Sprzedaży”, „Mistrzostwo w sprzedaży” oraz współprowadził szkolenia certyfikujące dla profesjonalnych mówców, trenerów oraz coachów biznesu w Brian Tracy Polska. Autor bestselleru „Nowa psychologia zarządzania” (Onepress, 2020).

Joanna Koncezanin

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

Małgorzata Nowak

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

Dane zamieszczone w niniejszej karcie kierunku mają charakter wyłącznie informacyjny. Dane te nie stanowią oferty zawarcia umowy w rozumieniu art. 66 i nast. kodeksu cywilnego. Zgodnie z art. 160 ust. 3 ustawy z dnia 27 lipca 2005 roku Prawo o szkolnictwie wyższym, umowa między dsw a studentem zawierana jest w formie pisemnej.

Wawel.

Paweł Kowalewski

Rozwijał sprzedaż w spółkach Skarbu Państwa (KUKE S.A.- gdzie jako Pełnomocnik Zarządu, odpowiedzialny był za strategię, rozwój produktów), jak i w dużych spółkach giełdowych (takich jak Magellan S.A., gdzie był Dyrektorem Handlowym wszystkich kanałów dystrybucji). Przez 5 lat związany był z największą i najstarszą na świecie firmą konsultingu negocjacyjnego - Scotwork, zajmując stanowisko Dyrektora Kształcenia Negocjacyjnego, Trenera Negocjacji i audytora procesów komunikacji negocjacyjnej. Obecnie prowadzi konsulting biznesowy w ramach spółki Thinkking oraz jako trener profesjonalnych negocjacji w ramach BRING Polska. Współpracuje w tym zakresie z takimi firmami jak: Microsoft, Danone, Lotte Wedel, Raben Transport, TVN, Nestle, AstraZeneca, PwC, Nivea, Tchibo, FritoLay/Pepsico, BSH, GSK, Philip Morris, Aryzta, Velvet Care, Renault, Huawei, Bonduelle, Żywiec, IKEA, oraz z wieloma innymi.

Patryk Piłat

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

Partnerzy kierunku



Special promotion for candidates.

Nie czekaj, wypełnij formularz rejestracyjny i zgłoś się na studia już dziś!

Zapisując się do 30 czerwca, zyskujesz 1000 zł:

- 600 zł dzięki zniżce w czesnym
- 400 zł dzięki promocji we wpisowym.

do 30 czerwca
studia
1000 zł zł
taniej