



Collegium Da Vinci z siedzibą w Poznaniu



## Executive Master of Business Administration

Numer usługi 2024/02/23/9743/2080458

📍 Poznań / stacjonarna

🏠 Studia podyplomowe

🕒 486 h

📅 26.10.2024 do 22.02.2026

29 700,00 PLN brutto

29 700,00 PLN netto

61,11 PLN brutto/h

61,11 PLN netto/h

## Informacje podstawowe

<b>Kategoria</b>	Biznes / Zarządzanie przedsiębiorstwem
<b>Sposób dofinansowania</b>	wsparcie dla osób indywidualnych wsparcie dla pracodawców i ich pracowników
<b>Grupa docelowa usługi</b>	Program studiów podyplomowych EMBA w CDV przeznaczony jest głównie dla: <ul style="list-style-type: none"><li>• kadry kierowniczej średniego i wyższego szczebla,</li><li>• dyrektorów,</li><li>• managerów,</li><li>• członków zarządu,</li><li>• osób ubiegających się o uprawnienia do zasiadania w radach nadzorczych spółek handlowych oraz spółek z udziałem Skarbu Państwa,</li><li>• osób, które chcą zdobyć aktualną wiedzę i zwiększyć zdolności projektowania rozwiązań doskonalących procesy zarządcze.</li></ul>
<b>Minimalna liczba uczestników</b>	25
<b>Maksymalna liczba uczestników</b>	25
<b>Data zakończenia rekrutacji</b>	30-09-2024
<b>Forma prowadzenia usługi</b>	stacjonarna
<b>Liczba godzin usługi</b>	486
<b>Podstawa uzyskania wpisu do BUR</b>	art. 163 ust. 1 ustawy z dnia 20 lipca 2018 r. Prawo o szkolnictwie wyższym i nauce (t.j. Dz. U. z 2023 r. poz. 742, z późn. zm.)
<b>Zakres uprawnień</b>	Studia podyplomowe

# Cel

## Cel edukacyjny

EMBA pozwala na skuteczne uzupełnienie wykształcenia w obszarze zarządzania i biznesu. Absolwenci studiów podyplomowych EMBA będą potrafili kompleksowo przeanalizować procesy zarządzania i rozwoju, wykorzystując nabytą wiedzę i kompetencje z poziomu planowania i wdrażania nowych rozwiązań oraz strategicznego podejmowania decyzji i kontroli nadzorczej.

## Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Absolwent rozbuduje kompetencje z zakresu ekonomii, finansów, prawa, metodyk zarządzania, marketingu, wystąpień publicznych, budowania relacji i komunikacji.	2 egzaminy teoretyczne po 5. i 10. miesiącu nauki.	Test teoretyczny
Absolwent zna narzędzia i metody wykorzystywane w zarządzaniu oraz stosuje je na konkretnych biznesowych przypadkach.	3 projekty praktyczne (badanie, analiza, wdrożenie) w toku całych studiów, które zaliczane są na ocenę.	Obserwacja w warunkach rzeczywistych

# Kwalifikacje

## Kompetencje

Usługa prowadzi do nabycia kompetencji.

### Warunki uznania kompetencji

**Pytanie 1. Czy dokument potwierdzający uzyskanie kompetencji zawiera opis efektów uczenia się?**

Świadectwo ukończenia studiów podyplomowych, które otrzymuje absolwent, zawiera program studiów wraz z liczbą godzin i uzyskaną liczbą punktów ECTS.

**Pytanie 2. Czy dokument potwierdza, że walidacja została przeprowadzona w oparciu o zdefiniowane w efektach uczenia się kryteria ich weryfikacji?**

Tak, potwierdza. Słuchaczy obowiązuje systematyczny schemat zaliczeń z każdego zajęcia. Słuchacz podczas studiów podchodzi do dwóch egzaminów teoretycznych po 5. i 10. miesiącu nauki.

Dodatkowo uczestnicy prowadzą w swoich firmach również 3 projekty praktyczne na zaliczenie.

**Pytanie 3. Czy dokument potwierdza zastosowanie rozwiązań zapewniających rozdzielenie procesów kształcenia i szkolenia od walidacji?**

Tak, potwierdza. Świadectwo ukończenia studiów podyplomowych wystawiane jest na podstawie złożenia z wynikiem pozytywnym egzaminów teoretycznych i praktycznych.

# Program

Studia Executive Master of Business Administration

Zajęcia odbywają się w soboty i niedziele, obejmują 3 semestry, 486 godzin dydaktycznych, 23 spotkania, 3 projekty praktyczne. Studia realizowane są w budynku uczelni Poznań ul. Kutrzeby 10.

Pełen program znajduje się na stronie kierunku <https://cdv.pl/studia-podyplomowe/emba/executive-master-of-business-administration/>

## 1. EKONOMIA ZARZĄDCZA - 36 h

- Finanse dla managerów
- Ekonomia
- Rachunkowość finansowa
- Optymalizacja finansowa przedsiębiorstwa
- Podnoszenie wartości przedsiębiorstwa na rynku – rozwój, fuzje, przejęcia
- Zarządzanie ryzykiem finansowym przedsiębiorstwa
- Budżetowanie i controlling

## 2. ZARZĄDZANIE / LEADERSHIP - 168 h

- Managerskie aspekty zarządzania zespołem
- Psychologia przywódcza – kształtowanie pozycji lidera
- Psychologiczne aspekty zarządzania/ Badania osobowości zawodowej narzędziem **Facet5** i ich wpływ na budowanie efektywnych zespołów z INDYWIDUALNYM RAPORTEM i FEEDBACKIEM / Analiza talentów managerskich
- Narzędzia i metody komunikacji w pracy managera
- Strategie zarządzania w czasach IV rewolucji przemysłowej
- Przygotowanie do roli charyzmatycznego przywódcy – prezesa, dyrektora
- Zarządzanie zasobami ludzkimi ZZL | Rekrutacja, rozwój, motywacja, selekcja, zwolnienia, zwolnienia grupowe
- Obszary odpowiedzialności członków zarządu, członków rad nadzorczych, managerów najwyższego szczebla i niższych szczebli zarządzania
- Efektywne zarządzanie jakością
- Zarządzanie procesowe
- **Projekt praktyczny 3** – optymalizacja procesów w przedsiębiorstwie, seminarium projektowe
- Zarządzanie firmą międzynarodową
- Customer centricity, czyli klient w centrum zainteresowania organizacji
- **Dzień Ekspertki** – prezentacje ekspertów ze zróżnicowanych branż
- Tworzenie kultury korporacyjnej przedsiębiorstwa
- **Corporate Global Thinking** – zarządzanie holistyczne
- **Projekt praktyczny 1** – badania focusowe w przedsiębiorstwie, seminarium projektowe

## 3. NARZĘDZIA MANAGERSKIE - 63 h

- Transformacja cyfrowa – Cyfrowe i elektroniczne narzędzia wspierające zarządzanie, technologia blockchain
- Zarządzanie projektami – AGILE, PRINCE2, SCRUM
- Projektowanie klientocentryczne
- Cyberbezpieczeństwo w firmie – zagrożenia współczesnego świata

## 4. MARKETINGOWE ZARZĄDZANIE PRZEDSIĘBIORSTWEM - 57 h

- Nowoczesna komunikacja wewnętrzna w firmie
- Projekt praktyczny 2 – nowoczesna komunikacja wewnętrzna w firmie, seminarium projektowe
- Budowanie przewagi konkurencyjnej, nadzorowanie realizacji strategii marketingu i sprzedaży
- Employer Branding 2.0 – budowanie marki pracodawcy
- Nowoczesne narzędzia marketingu

## 5. BUDOWANIE POZYTYWNEGO WIZERUNKU -18h

- Praktyka i najlepsza relacja z kamerą w biznesie cz. 1.
- Praktyka i najlepsza relacja z kamerą w biznesie cz. 2.

## 6. PRAWO GOSPODARCZE - 36 h

- Prawo pracy
- Prawo handlowe

- Odpowiedzialność prawna członków zarządu CEO, dyrektorów finansowych CFO i członków rad nadzorczych
- Prawne aspekty wykorzystania elektronicznych narzędzi motywacyjnych (kamery, GPS, raporty, RODO)

## 7. TRENING MANAGERSKI - 72 h

- Warsztaty menedżerskie (na uczelni)
- Warsztaty menedżerskie – projekty zewnętrzne w firmach partnerskich
- Zaawansowane modele wywierania wpływu społecznego – komunikacja perswazyjna i manipulacyjna

## 8. PROJEKT DYPLOMOWY - 36 h

Projekt dyplomowy realizowany jest w grupach 3-4 osobowych, a jego tematyka dotyczy wybranych zakresów wiedzy, poruszanych podczas całego toku studiów. Projekty dotyczą realnych firm, między innymi także tych, w których słuchacze pracują, a ich przeprowadzenie umożliwia wykorzystanie pozyskanej wiedzy i wdrożenie wypracowanych zmian w swoich firmach.

### Zaliczenie studiów EMBA

Podczas studiów słuchaczy obowiązuje systematyczny schemat zaliczeń. Uczestnicy otrzymują zaliczenia z każdych zajęć. Podczas studiów odbywają się 2 egzaminy teoretyczne po 5. i 10. miesiącu nauki.

Dodatkowo uczestnicy prowadzą w swoich firmach również 3 projekty praktyczne (badanie, analiza, wdrożenie), które zaliczane są na ocenę. Podczas trwania projektów uczestnicy zapoznają się z rzeczywistymi wyzwaniami, z którymi mierzą się przedsiębiorstwa. Dzięki temu mogą bezpośrednio po zajęciach wykorzystywać zdobytą wiedzę w praktyce. Na koniec studiów uczestnicy piszą pracę dyplomową i bronią ją przed komisją egzaminacyjną. Cały system zaliczeń jest skonstruowany w taki sposób, aby wszyscy słuchacze zdobyli zarówno wiedzę teoretyczną, jak i praktyczną.

# Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 0

Przedmiot / temat zajęć	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
Brak wyników.				

# Cennik

## Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	29 700,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	29 700,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	61,11 PLN
Koszt osobogodziny netto	61,11 PLN

# Prowadzący

Liczba prowadzących: 3



1 z 3

## Krzysztof Maślankowski

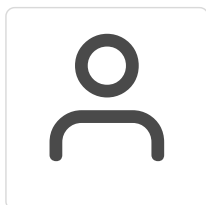
CEO, CFO, Ph.d. Członek rad nadzorczych, Coach

Wieloletni manager zarządzający specjalizujący się w dziedzinie finansów korporacyjnych, rynków kapitałowych, strategiach inwestycyjnych oraz analizie finansowej i controllingu.

Wiceprezes Zarządu Liderio sp. z o.o., CFO (Solumus Group SA, Ekobenz Sp. z o.o., Creotech Instruments S.A.), Prezes Zarządu (Polski Holding Farmaceutyczny S.A.), Manager Inwestycyjny, Ekspert ds. wyceny biznesu (ARP S.A.), Kierownik Działu Analiz Ekonomicznych (MSP), Dyrektor finansowy (Przedsiębiorstwo Produkcyjno-Usługowe „KONKRET” sp.j. i sp. z o.o.), Przewodniczący Rad Nadzorczych (Lubelski Węgiel “Bogdanka” – wprowadzenie spółki na GPW, wdrożenie SAP, MSR/MSSF, nadzór Komitet Audytu), Aircraft Maintenance Services, Ares, PHF, Przedsiębiorstwo Budownictwa Wodnego. Członek Krajowego Komitetu Standardów Rachunkowości V kadencji, doradca podatkowy (nr wpisu 10766), licencja Ministerstwa Finansów, kwalifikacje głównego księgowego SKwP, Ekspert Funduszu Badań i Wdrożeń Innowacji, Trener biznesu.

Specjalizacje obszarowe

Zarządzanie finansami przedsiębiorstw  
Controlling (biznesowy, finansowy, strategiczny)  
Rynek kapitałowy  
Finansowanie i wycena przedsiębiorstw  
Rachunkowość i analiza finansowa



2 z 3

## Łukasz Kuciński

Prezes Zarządu AMS PRESTIGE – Akademia Menedżera Sprzedaży.

Posiadam ponad 10 lat doświadczenia w prowadzeniu szkoleń z zakresu zarządzania, sprzedaży i marketingu.

W latach 2003 – 2011 byłem Dyrektorem Działu Nauczania Języków Obcych w WSiP. Organizowałem konferencje na temat sprzedaży i przedsiębiorczości. Występowałem jako prelegent i mówca na konferencjach: Nowoczesne Techniki Sprzedaży.

Partner merytoryczny studiów podyplomowych Akademia Menedżera Sprzedaży.

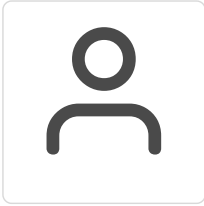
Prowadzę bloga o Sprzedaży, Zarządzaniu i Marketingu, jestem stałym autorem magazynu World Business Class.

Jestem współautorem książki „Firma Jako Całość – Porządkowanie Chaosu Korporacyjnego”, Onepress 2019.

Specjalizacje obszarowe

Marketing

Sprzedaż  
Zarządzanie



3 z 3

## Maciej Krotoski

Adwokat, Partner zarządzający M. Krotoski Adwokaci i Radcy Prawni sp.k.

Jako prawnik biznesowy specjalizuję się od ponad 10 lat w kompleksowej obsłudze prawnej podmiotów gospodarczych, sporach sądowych, zagadnieniach związanych z procesami inwestycyjnymi oraz planowania spadkowego.

Specjalizacje obszarowe:

wsparcie prawne przedsiębiorstw  
zabezpieczenie interesów średnich i dużych przedsiębiorstw  
obsługa podmiotów gospodarczych  
prawo inwestycyjne  
nieruchomości  
prawo handlowe  
sukcesja

# Informacje dodatkowe

## Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Materiały są przekazywane w trakcie zjazdów oraz za pośrednictwem platformy Wirtualna Uczelnia w formie prezentacji, plików pdf, filmów etc.

## Warunki uczestnictwa

Warunki uczestnictwa:

- ukończone studia wyższe I lub II stopnia
- minimum trzyletnie doświadczenie zawodowe na stanowisku menedżerskim

### 1. Rejestracja

**Utwórz konto kandydata w formularzu rekrutacyjnym. Dzięki temu wszystkie formalności załatwisz online**, o dowolnej porze dnia, bez wychodzenia z domu i drukowania dokumentów. Uzupełnij dane z dowodu osobistego i dane o wykształceniu.

### 2. Dokumenty elektroniczne

Dokonaj opłaty wpsiowej 200 zł poprzez konto kandydata w **formularzu rekrutacyjnym** i serwis **PayU**.

**Zatwierdź** dokumenty (umowa oraz ankieta). Po podpisaniu umowy otrzymasz ją w formacie PDF na swój adres e-mail.

### 3. Dokumenty

Prześlij **CV, list motywacyjny i rekomendację** od min. jednego managera na adres **podyplomowe@cdiv.pl**

### 4. Rozmowa kwalifikacyjna

Podstawą przyjęcia na studia jest pozytywny wynik rozmowy kwalifikacyjnej. Z każdym z kandydatów spotykamy się indywidualnie, a rozmowy odbywają się w formule on-line.

## Informacje dodatkowe

Zapraszamy na szczegółową stronę kierunku: <https://cdv.pl/studia-podyplomowe/executive-master-of-business-administration/>

Zjazdy mają miejsce średnio raz/dwa razy w miesiącu, od soboty do niedzieli i trwają zazwyczaj 8 godzin dziennie. Zaczynają się w październiku 2024 roku, a kończą w marcu/kwietniu 2026 roku.

Zajęcia na studiach EMBA prowadzone są metodą warsztatową. Uczestnicy biorą udział w dyskusjach, ćwiczeniach interaktywnych i projektowych, grach biznesowych i symulacjach.

Jeden ze zjazdów organizujemy poza murami uczelni – na 2-dniowym wyjeździe w ciekawe krajobrazowo miejsce.

Dwa weekendy zjazdowe nasi uczestnicy spędzają "w terenie" – na warsztatach managerskich w firmach partnerskich uczelni. Podczas wizyt w firmach mają nie tylko szansę podpatrzeć na żywo sposób działania innych branż, ale także przetestować w praktyce poznane narzędzia – projektując rozwiązania konkretnego problemu biznesowego dla goszczącej ich firmy.

## Adres

ul. gen. Tadeusza Kutrzeby 10

61-719 Poznań

woj. wielkopolskie

Kawiarnia/restauracja w budynku, szatnia, parking

## Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi
- Laboratorium komputerowe
- Udogodnienia dla osób ze szczególnymi potrzebami

## Kontakt



**Izabella Bekas-Kwaśniewska**

**E-mail** [izabella.bekas-kwasniewska@cdv.pl](mailto:izabella.bekas-kwasniewska@cdv.pl)

**Telefon** (+48) 697 230 138