



## Studia Podyplomowe Zarządzanie Międzynarodowe ed. I

Numer usługi 2024/09/03/15499/2291708

8 500,00 PLN brutto

8 500,00 PLN netto

46,20 PLN brutto/h

46,20 PLN netto/h

Szkoła Główna  
Handlowa w  
Warszawie



📍 Warszawa / stacjonarna

📖 Studia podyplomowe

🕒 184 h

📅 16.11.2024 do 14.09.2025

## Informacje podstawowe

<b>Kategoria</b>	Biznes / Zarządzanie przedsiębiorstwem
<b>Identyfikator projektu</b>	Kierunek - Rozwój
<b>Sposób dofinansowania</b>	wsparcie dla osób indywidualnych wsparcie dla pracodawców i ich pracowników
<b>Grupa docelowa usługi</b>	Studia adresowane są do menedżerów oraz do specjalistów różnych szczebli i osób, które w przyszłości będą zajmować stanowiska menedżerskie.
<b>Minimalna liczba uczestników</b>	20
<b>Maksymalna liczba uczestników</b>	35
<b>Data zakończenia rekrutacji</b>	30-10-2024
<b>Forma prowadzenia usługi</b>	stacjonarna
<b>Liczba godzin usługi</b>	184
<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

SP Zarządzanie Międzynarodowe rozwijają umiejętności zarządzania strategicznego i operacyjnego firm na rynku międzynarodowym, oferując program dla przedsiębiorców, innowatorów, start-upów i urzędników wspierających ekspansję międzynarodową, a współpraca z instytucjami takimi jak KUKE, PAIH, BGK, KIG i innymi umożliwia praktyczne zastosowanie zdobytej wiedzy. Dzięki dużemu udziałowi zajęć o charakterze warsztatowym, prowadzonych w małych grupach, słuchacze nabywają umiejętności z zarządzania

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

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
<p>Wiedza:</p> <p>Po zrealizowaniu Studiów Słuchacz:</p> <p>Posiada pogłębioną wiedzę z zakresu analizy strategicznej, jej narzędzi i etapów oraz roli w zarządzaniu przedsiębiorstwem na rynku międzynarodowym</p> <p>Posiada pogłębioną wiedzę z zakresu planowania strategicznego w przedsiębiorstwie oraz zna treść strategii rozwoju i konkurencji</p> <p>Rozumie uwarunkowania i zna zasady skutecznych negocjacji i rozwiązywania konfliktów</p> <p>Rozumie praktyczne aspekty funkcjonowania na rynku międzynarodowym odnośnie budowania i zarządzania innowacjami</p> <p>Rozumie proces formułowania strategii rozwoju i konkurencji oraz dylematy strategiczne</p>	<p>Narzędzia weryfikacji efektów kształcenia:</p> <ul style="list-style-type: none"><li>-Obecność na zajęciach</li><li>-Aktywność na zajęciach</li><li>-Praca końcowa</li><li>-Egzaminy częściowe obejmujące program studiów</li><li>-Obrona pracy końcowej</li></ul>	<p>Test teoretyczny</p>

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
<p>Umiejętności:</p> <p>Po zrealizowaniu programu Studiów Słuchacz:</p> <p>Potrafi przeprowadzić analizę makrootoczenia i otoczenia konkurencyjnego przedsiębiorstwa</p> <p>Potrafi wykonać analizę potencjału strategicznego i segmentację strategiczną przedsiębiorstwa</p> <p>Potrafi zidentyfikować uczestników rynku międzynarodowego oraz wykazać kontekst historyczno-kulturowy rozwoju rynku międzynarodowego</p> <p>Potrafi przeprowadzić analizę strategiczną danego podmiotu, w tym analizę atrakcyjności sektora, otoczenia makro oraz potencjału wewnętrznego podmiotu</p> <p>Potrafi zaplanować sposób budowania portfolio produktu/usługi na rynku międzynarodowym</p>	<p>Narzędzia weryfikacji efektów kształcenia:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>-Obecność na zajęciach</li> <li>-Aktywność na zajęciach</li> <li>-Praca końcowa</li> <li>-Egzaminy cząstkowe obejmujące program studiów</li> <li>-Obrona pracy końcowej</li> </ul>	<p>Test teoretyczny</p>
<p>Kompetencje społeczne:</p> <p>Po zrealizowaniu programu Studiów słuchacz:</p> <p>Posiada umiejętność pracy w grupie</p> <p>Posiada umiejętność prezentowania przed grupą i wykładową wyników analiz zespołowych i projektowych</p> <p>Posiada zdolność oceny i krytyki analiz sporządzonych przez inne zespoły</p> <p>Posiada umiejętność sprawnego funkcjonowania na rynku międzynarodowym</p> <p>Posiada umiejętność radzenia sobie z presją i manipulacją w negocjacjach</p>	<p>Narzędzia weryfikacji efektów kształcenia:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>-Obecność na zajęciach</li> <li>-Aktywność na zajęciach</li> <li>-Praca końcowa</li> <li>-Egzaminy cząstkowe obejmujące program studiów</li> <li>-Obrona pracy końcowej</li> </ul>	<p>Prezentacja</p>

## Kwalifikacje

### Kompetencje

Usługa prowadzi do nabycia kompetencji.

## Warunki uznania kompetencji

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

Tak

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

Tak

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

Tak

# Program

## 1. Ramowy program usługi

Program realizowany jest stacjonarnie w formie wykładów, zajęć o charakterze warsztatowym, ćwiczeń, rozmów na żywo, pracy w grupach oraz czatu. Opierając się na koncepcji nauki przez doświadczenie, studia kładą duży nacisk na aktywne formy zajęć – warsztaty, ćwiczenia oraz projekty grupowe. Taka forma zajęć nie tylko ułatwia nabycie określonych umiejętności menedżerskich i przywódczych, ale również sprzyja wymianie doświadczeń.

Program:

1. Blok I. Organizacja w otoczeniu, Uczestnicy rynku międzynarodowego – 16 godz.

1. Blok II. Ekonomia menadżerska – 16 godz.

1. Blok III. Formułowanie strategii przedsiębiorstwa w otoczeniu międzynarodowym – 20 godz.

1. Blok IV. Rynki wschodzące w analizie strategicznej – 20 godz.

1. Blok V. Skalowanie innowacji na rynkach międzynarodowych – 24 godz.

1. Blok VI. Praktyczne aspekty w funkcjonowaniu na rynku międzynarodowym – przetargi międzynarodowe (UE, ONZ) – 24 godz.

1. Blok VII. Rola instytucji w inwestycjach zagranicznych – wsparcie KUKI/BGK/PAIH/MSZ – 24 godz.

1. Blok VIII. Zarządzanie przedsiębiorstwem franczyzowym – 24 godz.

1. Blok IX. Akademia Design thinking – 16 godz.

Czas trwania: 2 semestry

Dni zajęć: sobota (w godz. 9.00 - 16:00), niedziela (w godz. 9.00 - 16.00)

Łączna liczba godzin: 184

Łączna liczba punktów ECTS: 96

Czas trwania: 2 semestry

Dni zajęć: sobota (w godz. 9.00 - 16:00), niedziela (w godz. 9.00 - 16.00)

Łączna liczba godzin: 184

Łączna liczba punktów ECTS: 96

## Warunki zdobycia świadectwa ukończenia studiów:

- obecność na zajęciach (minimum 160 godzin zajęć),

- przygotowanie i ustana obrona pracy dyplomowej,
- uzyskanie pozytywnej oceny z egzaminów cząstkowych

# Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 24

Przedmiot / temat zajęć	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 24 Dzień 1; semestr I	16-11-2024	09:00	16:00	07:00
2 z 24 Dzień 2	17-11-2024	09:00	16:00	07:00
3 z 24 Dzień 3	30-11-2024	09:00	16:00	07:00
4 z 24 Dzień 4	01-12-2024	09:00	16:00	07:00
5 z 24 Dzień 5	14-12-2024	09:00	16:00	07:00
6 z 24 Dzień 6	15-12-2024	09:00	16:00	07:00
7 z 24 Dzień 7	11-01-2025	09:00	16:00	07:00
8 z 24 Dzień 8	12-01-2025	09:00	16:00	07:00
9 z 24 Dzień 9	25-01-2025	09:00	16:00	07:00
10 z 24 Dzień 10	26-01-2025	09:00	16:00	07:00
11 z 24 Dzień 11	08-02-2025	09:00	16:00	07:00
12 z 24 Dzień 12	09-02-2025	09:00	16:00	07:00
13 z 24 Dzień 13; semestr II	08-03-2025	09:00	16:00	07:00
14 z 24 Dzień 14	09-03-2025	09:00	16:00	07:00
15 z 24 Dzień 15	05-04-2025	09:00	16:00	07:00
16 z 24 Dzień 16	06-04-2025	09:00	16:00	07:00
17 z 24 Dzień 17	17-05-2025	09:00	16:00	07:00
18 z 24 Dzień 18	18-05-2025	09:00	16:00	07:00

Przedmiot / temat zajęć	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
<b>19 z 24</b> Dzień 19	14-06-2025	09:00	16:00	07:00
<b>20 z 24</b> Dzień 20	15-06-2025	09:00	16:00	07:00
<b>21 z 24</b> Dzień 21	05-07-2025	09:00	16:00	07:00
<b>22 z 24</b> Dzień 22	06-07-2025	09:00	16:00	07:00
<b>23 z 24</b> Dzień 23	13-09-2025	09:00	16:00	07:00
<b>24 z 24</b> Dzień 24	14-09-2025	09:00	16:00	07:00

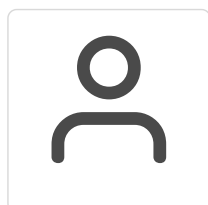
## Cennik

### Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	8 500,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	8 500,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	46,20 PLN
Koszt osobogodziny netto	46,20 PLN

## Prowadzący

Liczba prowadzących: 3



**1 z 3**

### Marta Ziółkowska

Doktor nauk ekonomicznych w dyscyplinie nauki o zarządzaniu. Adiunkt w Zakładzie Zarządzania Przedsiębiorstwem w Instytucie Zarządzania w Kolegium Zarządzania i Finansów w SGH. Ekspertka z 15-letnim doświadczeniem w obszarze funkcjonowania i rozwoju franczyzy w Polsce i na świecie.



**2 z 3**

### Rafał Kasprzak

Doktor habilitowany nauk ekonomicznych od dnia 17.11.2014 r. Kierownik projektu Studia Podyplomowe Menedżer Innowacji finansowanego ze środków Europejskiego Funduszu Społecznego. Trener z zakresu funduszy strukturalnych Unii Europejskiej, fundraisingu, zarządzania

w sektorze kreatywnym. Absolwent kursu dla trenerów, wykładowców i organizatorów szkoleń z zakresu funduszy strukturalnych organizowanego przez Urząd Komitetu Integracji Europejskiej, w ramach projektu PHARE „Wzmacnianie wdrażania dorobku wspólnotowego na poziomie regionalnym”.



3 z 3

## Joanna Tabor-Błażewicz

Doktor nauk ekonomicznych zatrudniona na stanowisku adiunkta w Zakładzie Strategii Personalnych w Instytucie Zarządzania Szkoły Głównej Handlowej w Warszawie, kierownik Podyplomowych Studiów Negocjacje i mediacje w biznesie i stosunkach pracy. Pełniła funkcję dyrektora Centrum Otwartej Edukacji SGH oraz dyrektora w Platformie Mediowej Point Group, kierownika projektu rozwoju kompetencji „Wykładowcy SGH z PO WERem”, dyrektora akademickiego Szkoły Letniej - Summer University Warsaw.

# Informacje dodatkowe

## Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Uczestnik otrzymuje:

- książki dotyczące omawianej problematyki na zajęciach (w wersji papierowej lub elektronicznej),
- materiały wykładowe, formularze ćwiczeń i studia przypadków w wersji elektronicznej.

## Warunki uczestnictwa

- posiadanie dyplomu ukończenia studiów wyższych,
- złożenie kompletu dokumentów wymaganych przez SGH,
- wniesienie opłaty za studia.

## Informacje dodatkowe

Zajęcia będą organizowane w formie zajęć w uczelni. Platforma MC Teams będzie wykorzystywana jedynie do przekazywania materiałów dydaktycznych oraz kontaktu pomiędzy słuchaczami studiów. Na platformie MC Teams zostanie utworzony Zespół dedykowany Studiom Podyplomowym „Zarządzanie międzynarodowe”.

# Adres

al. Aleja Niepodległości 162

02-554 Warszawa

woj. mazowieckie

Szkoła Główna Handlowa w Warszawie

Al. Niepodległości 162,

02- 554 Warszawa

Obiekty należące lub wynajmowane przez Szkołę Główną Handlową w Warszawie

## Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Sale dydaktyczne Biblioteka i księgarnia Punkty gastronomiczne

## Kontakt



**Anna Masłoń-Oracz**

**E-mail** [amaslon@sgh.waw.pl](mailto:amaslon@sgh.waw.pl)

**Telefon** (+48) 600 599 903