

studia mba



Wyższa Szkoła Bankowa
we Wrocławiu



Wyższa Szkoła Bankowa
we Wrocławiu Wydział Ekonomiczny
w Opolu

FRANKLIN
UNIVERSITY

NIE PATRZ

W TYŁ...

**CAŁE
ŻYCIE**

PRZED TOBĄ



Sport w moim życiu był zawsze „na podium”. Dzięki bieganiu osiągnąłem już wiele, zdobyłem koronę maratonów i półmaratonów polskich, zwiedziłem wiele ciekawych miejsc, przywiozłem worek medali, ale przede wszystkim zdobyłem codzienną motywację do działania i umysł wolny od problemów.

Każdy maratończyk po pewnym czasie staje przed dylematem: biegać dalej i dłużej czy spróbować czegoś innego – i tak się zaczęło.

Triathlon to wszechstronna dyscyplina sportowa, która łączy w sobie pływanie, kolarstwo i bieganie. Kiedy uprawiam ten sport, jestem zmęczony zarówno psychicznie (od czego uwalniam się na mecie), jak i fizycznie (to zmęczenie redukuję, dbając o odnowę biologiczną organizmu po zawodach). Na finiszu każdego wyścigu liczą się tylko endorfiny.

Trenuję, kiedy mam na to czas, przed pracą, po pracy, w dni wolne, weekendy, święta... ale tak, by mieć też czas dla najbliższych. W tygodniu na trening poświęcam około 7 godzin.

Ukończyłem już kilka zawodów – i to w czasie poniżej 5,5 godziny – na 1/2 dystansu IRONMAN, na który składa się przepłynięcie 1900 m w otwartych wodach, 90 km jazdy na rowerze i 21,1 km biegu.

Triathlon dał mi odwagę, by zaczynać od nowa, determinację, aby wciąż próbować, i duszę dziecka, aby mieć z tego wszystkiego zabawę.

Dawid Adamusiak

Sales Manager Firma S-LAB

Słuchacz programu MBA w WSB we Wrocławiu



Franklin University – partner merytoryczny programu MBA

Franklin University to prywatna uczelnia non profit o **ponad 100-letniej tradycji** z siedzibą w Columbus w USA. Jest drugim co do wielkości prywatnym uniwersytetem w stanie Ohio. Rocznie mury Franklin University opuszcza prawie 10 000 studentów.

Działalność Franklin University opiera się na czterech filarach – są to:

- zapewnienie wysokiej jakości akademickiej
- dostęp do różnych form edukacji

- dopasowywanie się do potrzeb studentów
- odpowiadanie na zmiany zachodzące w społeczeństwie, gospodarce i biznesie.

Akredytacje

- **The Higher Learning Commission**
- **International Assembly for Collegiate Business Education (IACBE).**



Wyższa Szkoła Bankowa we Wrocławiu – lider wśród uczelni na Dolnym Śląsku

Wyższa Szkoła Bankowa we Wrocławiu to uznana marka, nie tylko na dolnośląskim rynku usług edukacyjnych. Od 19 lat uczelnia z powodzeniem kształci wysokiej klasy specjalistów i menedżerów.

W 2006 roku Wyższa Szkoła Bankowa we Wrocławiu otrzymała zgodę Ministerstwa Nauki i Szkolnictwa Wyższego na utworzenie Wydziału Zamiejscowego w Opolu.

W 2009 roku uruchomione zostały we Wrocławiu studia Master of Business Administration, prowadzone w języku polskim, a w 2017 roku studenci rozpoczną naukę na polskojęzycznych studiach MBA także w WSB w Opolu .

Uczelnia oferuje również anglojęzyczny program Franklin University MBA.

W lipcu 2015 roku Wydział Finansów i Zarządzania Wyższej Szkoły Bankowej we Wrocławiu otrzymał uprawnienia do nadawania stopnia doktora nauk ekonomicznych w dyscyplinie ekonomia.

Wyższa Szkoła Bankowa we Wrocławiu poszerza ofertę studiów menedżerskich, wprowadzając w 2017 roku nowe propozycje: Executive MBA – Project Management (3 semestry) i Executive Program – Business Trends (2 semestry).



LIDER RANKINGÓW

Wysokie miejsce w rankingu MBA *Perspektyw* (2016)

Oferowane przez WSB we Wrocławiu programy MBA znalazły się w zestawieniu najlepszych w Polsce.

Anglojęzyczny program studiów Franklin University MBA w ogólnopolskim rankingu *Perspektyw* zajął pozycję 9.

WSB to jedyna wrocławska uczelnia z tak wysoką pozycją, co czyni program FUMBA najlepszymi studiami MBA na Dolnym Śląsku.

Polskojęzyczny program MBA znalazł się na 16 miejscu w Polsce i awansował o 6 pozycji. W innych towarzyszących rankingowi zestawieniach program MBA Wyższej Szkoły Bankowej we Wrocławiu również zajął dobre pozycje:

- najlepsze programy w kategorii „Studenci” – 12 miejsce
- najlepsze programy w kategorii „Ranga i prestiż” – 13 miejsce.

System zarządzania jakością ISO 9001:2008

Wyższa Szkoła Bankowa we Wrocławiu opracowała i wdrożyła system zarządzania jakością zgodny z normą ISO 9001:2008. Wdrożenie systemu jest gwarantem powtarzalności nadzorowanych procesów, a więc zapewnieniem najwyższej jakości świadczonych usług edukacyjnych.

Najchętniej wybierana uczelnia

Kandydaci na studia od lat chętnie wybierają Wyższą Szkołę Bankową we Wrocławiu wraz z Wydziałem Ekonomicznym w Opolu, co jest potwierdzeniem jej jakości i atrakcyjności. W raporcie Ministerstwa Nauki i Szkolnictwa Wyższego o wynikach rekrutacji na rok akademicki 2016/2017 WSB we Wrocławiu znalazła się na pierwszym miejscu w kraju pod względem popularności wśród osób, które decydują się na studia I stopnia i jednolite magisterskie w formie niestacjonarnej na uczelniach niepublicznych.



Zdecydowałam się na studia MBA, ponieważ bardzo ważny jest dla mnie ciągły rozwój. Jestem początkującym menedżerem i zależy mi na zdobywaniu wiedzy i nowych umiejętności oraz szukaniu praktycznych rozwiązań. Przychodząc na studia MBA, tworzymy sieć wzajemnych kontaktów, wymieniamy się doświadczeniem, pracujemy nad projektami, dyskutujemy. Nie wszystkie z tych kontaktów przetrwają, natomiast z pewnością część z nas zbuduje długotrwałe relacje oparte na obustronnych korzyściach.

Anastazja Romaniuk

Menedżer ds. Rozwoju Biznesu Międzynarodowego, Incom Group SA
Słuchaczka programu MBA w WSB we Wrocławiu

Studia w WSB – polecane przez absolwentów

9 na 10 absolwentów poleciło swoim znajomym studia w WSB

9 na 10



Źródło: „Badanie opinii studentów i absolwentów WSB”, TEB Akademia, 2016.



**MAM DUŻO
SATYSFAKCJI**

Z PRZEWYCIĘŻANIA

WŁASNYCH

OGRANICZEŃ





Karate fascynowało mnie od zawsze. Któż nie pamięta słynnego „Wejścia smoka” czy też serialu „Shōgun”, które w latach 80. były hitami telewizyjnymi? Dodatkowo moje zainteresowanie rozbudziła filozofia towarzysząca sztukom walki.

Uprawiam karate kyokushin, jeden z najpopularniejszych i docenianych na świecie stylów. Łączy on proces doskonalenia fizycznego z kształtowaniem odporności psychicznej i wyrabianiem właściwej postawy moralnej. Karate nauczane jest w salach zwanych dojo, które objęte są określoną etykietą postępowania, a przysięga dojo w sposób syntetyczny określa zasady karate:

- Będziemy ćwiczyć nasze serca i ciała dla osiągnięcia pewnego, niewzruszonego ducha.
- Będziemy dążyć do prawdziwego opanowania sztuki karate, aby kiedyś nasze ciała i zmysły stały się doskonałe.
- Z głębokim zapalem będziemy starać się kultywować ducha samowyrzeczenia się.
- Będziemy przestrzegać zasad grzeczności poszanowania starszych oraz powstrzymywać się od gwałtowności.
- Będziemy spoglądać w górę ku prawdziwej mądrości i sile, porzucając inne pragnienia.
- Będziemy wierni naszym ideałom i nigdy nie zapomnimy o cnocie pokory.
- Przez całe nasze życie, poprzez dyscyplinę karate, dążyć będziemy do poznania prawdziwego znaczenia drogi, którą obraliśmy.
- Nie będziemy stosować i rozpowszechniać sztuki karate poza dojo.

Karate było dla mnie wyzwaniem. Początki były trudne, zwłaszcza że zaczęłam ćwiczyć już jako dorosła osoba. Największe osiągnięcie to zaliczenie pierwszego egzaminu. Choć upragnionego czarnego pasa nie udało mi się zdobyć, to możliwość trenowania karate przez kilka lat dała mi dużo satysfakcji z przewyższania własnych ograniczeń. Obecnie moje treningi są już tylko tęsknotą za intensywnymi ćwiczeniami. W chwilach wolnych śledzę osiągnięcia sensei i jestem dumna z ich wyników.

Karate to walka, dyscyplina, szacunek i pokora. Wykorzystanie tych wartości sprowadza się do tego, że nic złego nie ma w wierze w ideały i w to, że nie ma rzeczy niemożliwych.

Mariola Dwornikowska-Dąbrowska

Zastępca Dyrektora ds. Finansowych, Uniwersytecki Szpital Kliniczny we Wrocławiu
Słuchaczka programu MBA w WSB we Wrocławiu



ORGANIZACJA STUDIÓW

Studia MBA w Wyższej Szkole Bankowej we Wrocławiu i w Opolu trwają 2 lata. Program został podzielony na moduły tematyczne, które łącznie liczą 428 godzin obowiązkowych zajęć dydaktycznych. Program przewiduje również 64 godziny fakultatywnych zajęć o różnej tematyce, m.in.: szkolenia tematyczne, kurs językowy, networking biznesowy. Realizacja całych studiów gwarantuje zdobycie kompleksowej wiedzy z zakresu general management, niezbędnej do efektywnego i sprawnego zarządzania przedsiębiorstwem.

ZJAZDY

Zjazdy odbywają się w trybie niestacjonarnym (w soboty i niedziele), zwyczajowo co 2 tygodnie. Zajęcia trwają po 8 godzin dydaktycznych dziennie (9:00–16:00) z przerwami kawowymi i na lunch. Wszystkie spotkania organizowane są w komfortowo wyposażonych i dedykowanych słuchaczom salach.

Ponadto w ramach programu uczelnia organizuje dwie sesje wyjazdowe, których wartość merytoryczna wzbogacona jest o element integracyjny. Takie zjazdy odbywają się na dobry początek i koniec studiów, a ich koszt pokrywa WSB.

PRAKTYCZNOŚĆ

Przed wszystkim stawiamy na praktyczność studiów. Współpracujemy z ekspertami cechującymi się bogatym doświadczeniem, charyzmą oraz praktyką w wystąpieniach publicznych. Bazujemy na aktualnych przykładach biznesowych i podążamy za trendami kreowanymi przez rynek.

PLATFORMA MOODLE

Studia MBA to w dużej mierze praca własna. Platforma Moodle jest narzędziem wspomagającym proces dydaktyczny. Zamieszczane są na niej materiały niezbędne do przygotowania się do zajęć oraz wykorzystywane podczas spotkań. Są to m.in.: autorskie opracowania, zadania i case'y do samodzielnej analizy, listy rekomendowanej literatury, a także pakiety informacji organizacyjnych (zasady zaliczeń, sylabusy, notki biograficzne etc.).

ZALICZENIE STUDIÓW

Obecność i aktywne uczestnictwo w zajęciach są nieodłącznymi elementami zaliczenia każdego modułu. Do ukończenia studiów niezbędne są aktywna praca na zajęciach oraz uzyskanie pozytywnych not ze wszystkich modułów. Program zamykają symulacja biznesowa oraz egzamin końcowy. Ta forma zakończenia studiów daje pełen obraz posiadanych umiejętności i wiedzy studenta.

DYPLOM

Absolwenci programu otrzymują dyplom ukończenia studiów MBA, wystawiony przez WSB we Wrocławiu, który stanowi potwierdzenie zdobycia kwalifikacji menedżerskich. Dyplom podpisany jest przez rektorów dwóch uczelni: WSB we Wrocławiu oraz Franklin University. Słuchacze otrzymują również państwowe świadectwo ukończenia studiów podyplomowych Master of Business Administration.

DODATKOWE MOŻLIWOŚCI

Seminarium magisterskie

Słuchacze mają możliwość równoległego zdobycia tytułu magistra na kierunku zarządzanie. Seminarium magisterskie rozpoczyna się w drugim semestrze nauki i polega na pracy słuchacza z wybranym promotorem. Celem tej współpracy jest rozwój naukowy słuchacza, a jego efektem przygotowanie pracy magisterskiej. Ostatnim elementem jest przystąpienie słuchacza do egzaminu magisterskiego. Szczegółowe warunki uczestnictwa przekazywane są w trakcie Orientation Day.

Szkolenia dodatkowe

Program MBA uzupełniony jest o szkolenia fakultatywne o różnorodnej tematyce. Szkolenia te prowadzą wybitni eksperci i uznani trenerzy biznesu, a odbywają się one w weekendy. Każde z nich potwierdzone jest certyfikatem.

Kurs językowy Business Skills

Naszych słuchaczy zachęcamy do skorzystania z zajęć, których idea jest uaktualnienie i uzupełnienie wiedzy z zakresu prowadzenia prezentacji oraz spotkań biznesowych w języku angielskim. Kurs organizowany jest na dwóch poziomach zaawansowania: B1 i B2.



3 filary programu

Partnerski

- program tworzony jest we współpracy z amerykańskim partnerem – Franklin University
- słuchacze studiów, poprzez aktywne uczestnictwo w zajęciach, dzielenie się swoimi doświadczeniami i know-how, mają realny wpływ na przebieg zajęć
- organizacja studiów oparta jest na partnerskim podejściu do słuchaczy, którzy podczas całego toku studiów mogą liczyć na pomoc przydzielonego im opiekuna grupy
- w trakcie zajęć nawiązują się relacje pomiędzy słuchaczami: wymiana wiedzy, networking, praca w zespołach projektowych – to tylko niektóre z zalet, jakie daje wspólne studiowanie w grupie doświadczonych menedżerów
- zajęcia odbywają się w komfortowych warunkach.

Praktyczny

- zajęcia prowadzone przez praktyków biznesu
- modułowy system nauczania
- dodatkowe moduły językowe (business presentation lub business meetings) w formie intensywnych szkoleń biznesowego języka angielskiego
- interaktywna forma zajęć: warsztaty, studia przypadków, treningi, symulacja biznesowa – nabytą wiedzę można na bieżąco wykorzystywać w życiu zawodowym
- słuchaczami studiów MBA są osoby posiadające doświadczenie zawodowe, dzięki czemu uczestnicy mogą podczas zajęć czerpać nawzajem ze swoich doświadczeń i dzielić się wiedzą
- kontakt z uczelnią jest możliwy przez całą dobę z dowolnego miejsca na świecie – dzięki platformie internetowej Extranet i platformie Moodle.

Profesjonalny

- dyplom studiów MBA jest sygnowany przez amerykańskiego partnera
- profesjonalna kadra wykładowców
- WSB we Wrocławiu wraz z Wydziałem Ekonomicznym w Opolu jest członkiem grupy Wyższych Szkół Bankowych, o której sile stanowi 17-letnie doświadczenie w prowadzeniu programów MBA
- kompletna i specjalistyczna wiedza jest przekazywana przez prowadzących oraz zdobywana samodzielnie podczas przygotowywania się do zajęć
- słuchacze otrzymują profesjonalnie opracowane materiały dydaktyczne
- słuchacze studiów MBA to wyselekcjonowani w procesie rekrutacji profesjonalni menedżerowie, którzy chcą pogłębiać swoją wiedzę i dzielić się nią z innymi.



KADRA DYDAKTYCZNA

Studia Master of Business Administration kładą szczególny nacisk na praktyczną stronę nauczania, dlatego zajęcia prowadzi zespół ekspertów z dużym doświadczeniem biznesowym. Do grona osób prowadzących zajęcia w ramach programu należą m.in.:

prof. Alexander Klarman – prezes Goldratt Institute (Izrael), lider ruchu zmierzającego do ustanowienia teorii ograniczeń (ang. TOC – *theory of constraints*) jako standardu zarządzania; doktor biofizyki zainteresowany ewolucją złożonych systemów, strateg i praktyk z dużym doświadczeniem zawodowym; wdrażał TOC m.in. w takich światowych korporacjach, jak: Ford, Philips, Intel czy Microsoft. Prowadzi zajęcia z zarządzania projektami i zarządzania operacjami.

dr Krzysztof Koj – ekonomista, menedżer edukacji, trener biznesu i konsultant w dziedzinie negocjacji, obsługi klienta oraz ekonomicznego otoczenia biznesu; doradca w zakresie taktyk komunikacji, prowadzenia debat politycznych i wystąpień publicznych; moderator i facylitator; dziekan chorzowskiego Wydziału Wyższej Szkoły Bankowej w Poznaniu; dyrektor akademicki programu MBA w WSB w Chorzowie; adiunkt we Franklin University (Columbus, Ohio, USA); wykładowca ekonomii w programach EMBA i MBA, m.in. w Modern College of Business and Science (Maskat, Oman); członek Polskiego Towarzystwa Trenerów Biznesu; honorowy członek Regionalnej Izby Gospodarczej w Katowicach; komentator ekonomiczny stacji telewizyjnych i radiowych. Na studiach MBA przekazuje wiedzę z zakresu otoczenia biznesowego i ekonomicznego.

Wojciech Paździor – przedsiębiorca, coach kariery, konsultant; klienci zgłaszają się do niego, kiedy chcą dokonać znacznej zmiany; klienci indywidualni – zmiany ścieżki zawodowej, organizacje zaś – zmiany struktury, stylu zarządzania zespołami lub atmosfery i kultury organizacyjnej; właściciel Active Strategy; konsultant współpracujący z PwC; pracował m.in. z: ABB, Allegro, EY, Fiatem, GE, HP, Oracle, Samsungiem, Siemensem, Techlandem, Volkswagenem, Whirlpoolem. Na studiach MBA prowadzi wykład do wyboru: Akademia lidera.

Wojciech Męciński – praktyk w dziedzinie HRM z 6-letnim doświadczeniem we wdrażaniu i rozwoju narzędzi oraz systemów HR w dużych organizacjach operujących w międzynarodowym środowisku; coach certyfikowany przy ICC specjalizujący się w executive i business coachingu; obecnie wykładowca i opiekun merytoryczny dzielący się wiedzą i doświadczeniem ze studentami Wyższej Szkoły Bankowej we Wrocławiu; z wykształcenia prawnik; ma blisko 12-letnie doświadczenie menedżerskie oraz biznesowe (w tym ukończone studia MBA). Prowadzi zajęcia w ramach modułu HR.

Paweł Tkaczyk – marketingowiec, właściciel agencji marketingowej Midea; jak sam twierdzi – zarabia na życie opowiadaniem historii; buduje silne marki – pracuje m.in. z Agorą, Grupą Allegro i wieloma mniejszymi firmami; doradza start-upom i innym przedsiębiorstwom jako mentor np. podczas Startup Weekend czy Startup Fest; dzieli się wiedzą – prowadzi blog o budowaniu marki, a także szkolenia z marketingu, branding, social mediów. Prowadzi zajęcia z marketingu.



Starannie konstruujemy program MBA, aby odpowiadał wyzwaniom rynku i korespondował z aktualnymi trendami, a dyplom ukończenia studiów miał swoją wartość. Do naszej kadry dydaktycznej należą zarówno praktycy, jak i osoby z dorobkiem akademickim. Słuchacze zdobywają więc wiedzę i umiejętności menedżerskie na wysokim poziomie. Co więcej, zainteresowanym słuchaczom oferujemy nie tylko możliwość uzyskania dyplomu MBA, ale także zdobycia tytułu magistra na kierunku zarządzanie.

dr Joanna Nogiec

Dyrektor Naukowa Programu MBA

PROGRAM STUDIÓW

► Orientation Day (8 godz.)

Zjazd wprowadzający o charakterze informacyjno-integracyjnym. Celem spotkania jest wprowadzenie słuchacza w proces studiowania na studiach MBA. Odbywa się to poprzez kompleksowe zapoznanie słuchaczy z procesem dydaktycznym i organizacją roku akademickiego. Część integracyjna ma charakter warsztatowy. Jej rolą jest przełamanie barier, zbudowanie grupy, tym samym optymalizacja korzyści płynących z networkingu.

MODUŁ: KOMUNIKACJA (48 GODZ.)

► Komunikacja menedżerska (16 godz.)

Najważniejszym procesem w każdej firmie jest komunikacja. Od niej zależą motywacja i satysfakcja pracowników, atmosfera pracy, skuteczność operacyjna i biznesowa, zadowolenie klientów i kontrahentów. Menedżer, który zrozumie, jaką kluczową rolę w zarządzaniu odgrywa komunikacja, oraz zdobędzie odpowiednie umiejętności w tym zakresie, może zbudować silną organizację, bazującą na lojalnym zespole i realizującą ambitne cele. W ramach modułu słuchacze naberą wiedzę i umiejętności z zakresu aktywnego słuchania, precyzyjnego przekazywania informacji oraz dawania informacji zwrotnych współpracownikom. Po zakończeniu modułu słuchacze będą potrafili:

- stosować techniki przekazywania informacji zwrotnych
- moderować spotkania ze współpracownikami lub partnerami biznesowymi
- stosować techniki aktywnego słuchania i precyzyjnego przekazywania informacji
- rozpoznawać bariery komunikacyjne.

► Techniki wystąpień publicznych (16 godz.)

Skuteczny lider to skuteczny mówca. Wystąpienia publiczne, takie jak prezentacje czy krótkie przemówienia przed grupą, są nieodłącznym elementem środowiska pracy. Każda prezentacja ma wpływ na to, jak jesteśmy postrzegani przez grupę, i może pozytywnie bądź negatywnie wpłynąć na naszą karierę. Techniki wystąpień publicznych to system przygotowywania i przeprowadzania prezentacji bądź przemówienia na dowolny temat. Pozwolą nauczyć, przekonać lub zainspirować każdą widownię i zbudować autorytet mówcy. Po zakończeniu modułu słuchacz będzie potrafił:

- efektywnie przygotować się do publicznej wypowiedzi przed audytorium
- wzbudzać i utrzymywać zainteresowanie i motywację u widowni oraz wpływać na jej emocje
- świadomie wykorzystywać język ciała podczas prezentacji, by zjednać sobie słuchaczy
- profesjonalnie korzystać z pomocy wizualnych
- przekonać do swoich racji i zainspirować publiczność.

► Negocjacje w biznesie (16 godz.)

Negocjacje w biznesie to szeroki obszar zagadnień, który można analizować z punktu widzenia teorii interakcji czy modelu procesu komunikowania. Pojawiają się w tym obszarze takie standardowe zagadnienia, jak wybór stylów negocjowania, proces i fazy prowadzenia rozmów czy stosowane w ich trakcie chwytły i manipulacje. W trakcie zajęć wszystkie te zagadnienia omawiane są nie tylko na poziomie wiedzy teoretycznej, nacisk bowiem położony jest na zdobywanie umiejętności praktycznych poprzez uczestnictwo w licznych grach i ćwiczeniach negocjacyjnych. Aktywny udział w zajęciach będzie dla uczestników okazją do:

- zrozumienia procesu percepcji partnera, siebie i sytuacji negocjacyjnej
- tworzenia strategii negocjowania oraz planowania zadań negocjacyjnych
- zaznajomienia się z technikami negocjacji
- opanowania umiejętności redukcji napięcia w trakcie rozmów i przełamania impasu, a także radzenia sobie w sytuacjach kryzysów negocjacyjnych
- diagnozowania swoich osobistych umiejętności i predyspozycji do prowadzenia negocjacji.



MODUŁ: OTOCZENIE BIZNESOWE (52 GODZ.)

▶ Otoczenie prawne (16 godz.)

Zajęcia w swoich założeniach mają umożliwić słuchaczom rozumienie głównych zasad i prawidłowości funkcjonowania biznesu w otoczeniu prawnych uwarunkowań prowadzenia działalności gospodarczej. Słuchacze poznają zasady podejmowania i prowadzenia działalności gospodarczej oraz zawierania i wykonywania umów w obrocie gospodarczym. Na podstawie zdobytych w trakcie zajęć umiejętności będą mogli samodzielnie dokonać wyboru adekwatnej dla danego przypadku formy prowadzenia konkretnej działalności gospodarczej oraz dokonać analizy stosunków zobowiązaniowych w obrocie gospodarczym. Po zakończeniu zajęć uczestnicy będą potrafili:

- krytycznie oceniać otoczenie biznesowe, w którym funkcjonuje firma
- dokonać krytycznej analizy aktu prawnego powołującego przedsiębiorcę (osobę prawną lub jednostkę organizacyjną nieposiadającą osobowości prawnej)
- dokonać analizy praw i obowiązków wynikających z umowy cywilnoprawnej
- dokonać prawidłowego wyboru zabezpieczenia konkretnej umowy.

▶ Otoczenie ekonomiczne (16 godz.)

Skuteczne prowadzenie firmy jest uzależnione od prawidłowego zrozumienia czynników mikro- i makroekonomicznych. Zajęcia mają na celu kształtowanie u słuchaczy orientacji w zakresie podstawowych współczesnych ekonomicznych problemów globalnych i ich korelacji z prowadzoną działalnością gospodarczą, a także umiejętności formułowania samodzielnych opinii na ten temat. Po zakończeniu zajęć uczestnicy będą potrafili:

- przeprowadzać analizy biznesowe z perspektywy mikroekonomicznej i makroekonomicznej
- zrozumieć współczesne problemy ekonomiczne i ich wpływ na prowadzenie działalności gospodarczej
- analizować i szacować popyt rynku na towary i usługi.

▶ Ekonomia menedżerska (20 godz.)

Zajęcia obejmują przegląd podstawowych koncepcji i metod stosowanych przez menedżerów przy dokonywaniu analizy ekonomicznej. Na jego podstawie słuchacze będą dokonywać analizy efektywności funkcjonowania firmy. Po zakończeniu zajęć uczestnicy będą potrafili:

- przeprowadzać analizy ekonomiczne umożliwiające optymalne wykorzystanie zasobów
- prowadzić szczegółowe analizy konkretnych elementów otoczenia biznesowego w odniesieniu do swojej organizacji.

MODUŁ: HR (48 GODZ.)

▶ Zarządzanie kapitałem ludzkim (32 godz.)

Najcenniejszym z kapitałów każdej organizacji są ludzie, którzy swoim osobistym i zbiorowym wysiłkiem przyczyniają się do osiągnięcia wszystkich założonych przez przedsiębiorstwo celów. Od dobrze funkcjonującego zespołu pracowników zależy powodzenie organizacji, dla której pracują. Po zakończeniu modułu uczestnicy będą potrafili:

- kontrolować główne wskaźniki efektywności organizacji
- wskazywać metody umocnienia kapitału ludzkiego oraz motywacji pracowników w celu zapewnienia sukcesu firmy
- analizować zasadnicze funkcje human resources oraz ich współdziałanie w ramach organizacji.

► Budowanie zespołu pracowniczego (16 godz.)

Menedżerowie ponoszą bezpośrednią odpowiedzialność za motywowanie pracowników i wskazywanie im drogi do osiągnięcia długotrwałych sukcesów organizacji. Słuchacze naberą wiedzę oraz umiejętności potrzebne do efektywnego budowania zespołów pracowniczych oraz ich motywowania. Po zakończeniu modułu uczestnicy będą potrafili:

- zbudować zespół pracowniczy oraz stworzyć dla niego plany rozwojowe
- opracowywać plany zmaksymalizowania potencjału kapitału ludzkiego w organizacji.

MODUŁ: RACHUNKOWOŚĆ (48 GODZ.)

► Rachunkowość finansowa (32 godz.)

Rachunkowość finansowa jest systemem ewidencji gospodarczej odzwierciedlającym w formie pieniężnej zjawiska i procesy gospodarcze. Dzięki zapisom księgowym możemy przedstawić sytuację finansową firmy. Menedżerowie powinni rozumieć koncepcje dotyczące finansów i zarządzania oraz swobodnie je stosować podczas wykonywania codziennych obowiązków, dlatego istotne jest, aby wyposażyć ich w wiedzę niezbędną do podejmowania decyzji finansowych. Podczas realizacji modułu słuchacze poznają podstawowe aspekty dotyczące rachunkowości finansowej, w tym jej profesjonalną strukturę. Po zakończeniu zajęć będą potrafili:

- rozróżniać elementy sprawozdania finansowego
- identyfikować zasady prowadzenia ksiąg rachunkowych analizy sprawozdań finansowych
- sporządzać plany finansowe przedsiębiorstwa.

► Rachunkowość zarządcza (16 godz.)

Rachunkowość zarządcza jest podstawowym systemem informacyjnym. Jej celem jest dostarczanie informacji, które powinny sprzyjać sprawniejszemu zarządzaniu jednostką gospodarczą. Podczas zajęć omówione zostaną funkcjonalne aspekty rachunkowości zarządczej, w tym planowanie, podejmowanie decyzji, a także ocena wyników przedsiębiorstwa. Po zakończeniu modułu uczestnicy będą potrafili:

- wykorzystywać informacje pochodzące z ksiąg rachunkowych do podejmowania decyzji zarządczych
- rozróżniać koszty prowadzonej działalności i metody ich analizy
- dokonywać, przy podejmowaniu decyzji z zakresu budżetowania kapitałowego, odpowiednich szacunków dotyczących przepływów pieniężnych, a także stóp procentowych.

MODUŁ: MARKETING (48 GODZ.)

► Nowoczesny marketing (16 godz.)

W dzisiejszym świecie biznesu nowoczesne narzędzia marketingowe mają na celu stworzenie więzi wzajemnych korzyści, pozwalających zrealizować zarówno cele firmy, jak i przynieść korzyści pozostałym uczestnikom rynku. Głównym celem prowadzonych działań powinno być satysfakcjonowanie klientów. Zrozumienie znaczenia marketingu, a także efektywnych praktyk marketingowych jest podstawą dla każdego, kto zamierza objąć stanowisko kierownicze. Po zakończeniu modułu uczestnicy będą potrafili:

- wskazać główne narzędzia marketingu i sposoby ich aplikacji w przedsiębiorstwie
- pozycjonować produkt/usługę
- prowadzić politykę cenową w ujęciu marketingowym
- dobrać najlepsze kanały dystrybucji swojej oferty wobec wybranej grupy docelowej
- przygotować kampanię promocyjną dla własnego przedsiębiorstwa.



► Analizy marketingowe (16 godz.)

Przedsiębiorstwa w swoich zasobach, dzięki systemom elektronicznym, gromadzą coraz więcej informacji o klientach, które mogą wykorzystać do ulepszania oferty. W ramach zajęć słuchacze nabędą wiedzę związaną ze stosowaniem modeli i analiz rynku służących lepszemu poznaniu oczekiwań klientów. Poprzez szczegółowe badanie zachowań konsumenta będą potrafili zrozumieć, w jaki sposób produkt, miejsce, cena oraz promocja tworzą unikalną wartość rynkową. Po zakończeniu modułu uczestnicy będą potrafili:

- zaprojektować badania o charakterze ilościowym i jakościowym
- dokonać oceny przydatności danych pochodzących ze źródeł wtórnych i pierwotnych
- dokonać analizy zbioru danych i sformułować na ich podstawie rekomendację dla przedsiębiorstwa.

► Kreowanie wizerunku (16 godz.)

Umiejętne kreowanie własnego wizerunku to działanie charakteryzujące nowoczesne przedsiębiorstwo. W tym celu sięga ono po działania tradycyjne z obszaru public relations, ale także po możliwości, jakie oferują nowe media. Podczas zajęć przedstawione zostaną sposoby tworzenia wizerunku organizacji w otoczeniu biznesowym, a także zarządzania nim. Po zakończeniu modułu uczestnicy będą potrafili:

- dokonać analizy otoczenia swojego biznesu oraz tendencji wpływających na niego
- rozwijać swój wizerunek i dostosowywać go do zmieniającego się rynku oraz wymagań grupy docelowej
- dobrać najlepsze kanały przekazu mające na celu wykreowanie odpowiedniego obrazu przedsiębiorstwa wśród odbiorców
- generować innowacje w zakresie rozwoju i ulepszania wizerunku firmy.

MODUŁ: ZARZĄDZANIE PROJEKTAMI (48 GODZ.)

► Zarządzanie operacjami (16 godz.)

Zarządzanie operacyjne jest funkcją odpowiedzialną za wszystkie działania dotyczące wytwarzania produktu, którym mogą być zarówno dobra, jak i usługi. Słuchacze poznają sposoby zarządzania oraz zdobędą umiejętności związane z zarządzaniem procesami, które będą miały istotny wpływ na końcowy wynik firmy. Po zakończeniu modułu uczestnicy:

- będą mieć wiedzę i praktyczne umiejętności w zakresie podejmowania strategicznych decyzji w zarządzaniu firmą
- znają wybrane sposoby zarządzania procesami i ich aplikowania.

► Zarządzanie projektem (32 godz.)

W większości współczesnych firm, czy to produkcyjnych, czy usługowych, realizowane są projekty, które mają przyczynić się do realizacji określonych celów przedsiębiorstwa. Ich umiejętne zaplanowanie, a następnie przeprowadzenie jest kluczowe dla osiągnięcia sukcesu. Słuchacze poznają metody selekcji, planowania i realizacji projektów, a także analizowania i ulepszania oraz utrzymywania jakości. Po zakończeniu modułu uczestnicy:

- ukierunkują rozwój zawodowy na programowe i projektowe zarządzanie firmą
- znają różne techniki zarządzania projektami
- mają praktyczną wiedzę w zakresie skutecznego wdrażania i stosowania metodyk zarządzania projektami.

MODUŁ: FINANSE PRZEDSIĘBIORSTW (48 GODZ.)

► Źródła finansowania (16 godz.)

Celem bloku jest omówienie technik i sposobów pozyskiwania kapitału na działalność gospodarczą. W ramach poruszanych zagadnień szczególną rolę odgrywają przekazanie wiedzy i kształtowanie umiejętności związanych z mechanizmami ekonomicznymi i organizacyjnymi pozyskiwania źródeł finansowania z uwzględnieniem aktualnych uwarunkowań prawnych. Efektem modułu jest podniesienie kompetencji w zakresie:

- specyfiki źródeł finansowania działalności gospodarczej
- analizy i oceny kosztów pozyskiwania kapitału
- doboru odpowiednich źródeł do projektów biznesowych.

► Analiza wiarygodności finansowej (16 godz.)

Moduł poświęcony jest przekazaniu wiedzy dotyczącej narzędzi umożliwiających ocenę sytuacji finansowej przedsiębiorstwa. W ramach zajęć szczególnie istotną kwestią jest rozwój umiejętności wykorzystania poznanych narzędzi poprzez studia przypadków i analizę rzeczywistych przedsięwzięć biznesowych. W związku z tym celem zajęć jest przede wszystkim uzyskanie następujących efektów:

- pozyskania informacji finansowych z otoczenia biznesowego
- wykorzystania narzędzi do oceny wiarygodności finansowej przedsiębiorstwa
- opanowania praktycznego sposobu czytania informacji finansowych
- nabycia umiejętności podejmowania decyzji przekładających się na wyniki finansowe.

► Ocena efektywności inwestycji (16 godz.)

Decyzje finansowe w zakresie inwestycji podejmowane w organizacjach biznesowych przez liderów na kierowniczych stanowiskach w istotny sposób przekładają się na działanie całego przedsiębiorstwa. Celem modułu jest zatem przekazanie wiedzy i kształtowanie umiejętności przydatnych w analizie i ocenie planowanych oraz realizowanych projektów inwestycyjnych. Po zakończeniu modułu uczestnicy będą potrafili:

- oceniać stopę zwrotu i analizować ryzyko związane z rozwojem przedsiębiorstwa i podejmowaniem decyzji inwestycyjnych
- określić wpływ podejmowanych decyzji na wartość firmy.



Studia MBA należą do najbardziej prestiżowych produktów edukacyjnych, oferowanych przez szkoły wyższe. Z założenia kierowane są do wymagającego klienta, nastawionego na wysoką stopę zwrotu z inwestycji. Oczekuje on praktycznej wiedzy, znakomitych wykładowców i profesjonalnej obsługi. Liczy na nawiązanie pożytecznych kontaktów. Zapraszam do wzięcia udziału w interaktywnych zajęciach, pełnych przykładów, dyskusji, zadań i okazji do refleksji. Zachęcam do dzielenia się doświadczeniami i wzajemnego inspirowania się.

Krzysztof Koj

Adiunkt we Franklin University, Wykładowca Modern College of Business and Science (Maskat, Oman)
Trener biznesu



MODUŁ: STRATEGIA (48 GODZ.)

► Zarządzanie strategiczne (32 godz.)

Podczas realizacji modułu analizie poddane będą czynniki otoczenia i wnętrza organizacji, które sprzyjają rozwojowi lub go zakłócają, stanowiąc główny problem top managementu w firmach. Po zakończeniu modułu uczestnicy będą potrafili m.in.:

- przeprowadzić analizę efektywności strategii przyjętej przez organizację
- połączyć instrumenty i koncepcje przedstawione podczas poprzednich modułów przy wykorzystaniu internetu, opierając się na przeprowadzonej symulacji biznesowej
- przygotowywać prezentacje biznesowe zgodne z najnowszymi trendami.

► Symulacyjna gra menedżerska (16 godz.)

W ramach modułu zarządzanie strategiczne słuchacze biorą udział w grze Marketplace, w której ćwiczą podejmowanie decyzji strategicznych i taktycznych podobnych do tych, jakie muszą zostać podjęte przez zarząd każdej nowo utworzonej firmy. Największym wyzwaniem w grze – tak jak i w świecie rzeczywistym – jest konieczność ciągłego dokonywania wielu decyzji strategicznych i taktycznych równocześnie. Nie można odkładać decyzji o kampanii reklamowej czy rozwoju rynku w czasie podejmowania decyzji o wysokości ceny produktu. Uczestnik staje przed problemem współzależności różnych wariantów decyzyjnych związanych z daną tematyką, ale również zależności pomiędzy różnymi obszarami decyzyjnymi.

Procesowi decyzyjnemu zawsze towarzyszy niepewność. Uczestnicy przekonają się jednak, że można zredukować tę niepewność, opierając swoje decyzje na wynikach decyzji z przeszłości. Mogą potem dokonywać korekt, tak więc można sobie radzić nawet z wątpliwymi decyzjami (sądy dotyczące przeszłości są o wiele trafniejsze niż przewidywania).

Materiały szkoleniowe dostępne w trakcie zajęć będą zawierały poglądowe omówienie decyzji, które uczestnik musi podjąć. Pomogą one zapoznać się z każdym etapem procesu decyzyjnego.

MODUŁ DO WYBORU (16 GODZ.)

Tu decyzję podejmują słuchacze danej edycji. W programie studiów znajdują się te dwa moduły, które zostaną wybrane większością głosów.

► Coaching (16 godz.)

► Rozwój kompetencji osobistych (16 godz.)

► Zarządzanie biznesem międzynarodowym (16 godz.)

► Zarządzanie łańcuchem dostaw (16 godz.)

17 LAT DOŚWIADCZENIA W KSZTAŁCENIU KADR MENEDŻERSKICH

2016	2017		
2012	2013	2014	2015
2008	2009	2010	2011
2004	2005	2006	2007
2000	2001	2002	2003

PRACODAWCY WYSOKO OCENIAJĄ WSB 4,52



W Badaniu Atrybutów Marki WSB, przeprowadzonym w 2016 roku, średnia not wystawionych przez pracodawców oceniających współpracę z WSB wyniosła 4,52 (skala ocen: 1-5).

Wyższe Szkoły Bankowe – najczęściej wybierane uczelnie niepubliczne

Według raportu Ministerstwa Nauki i Szkolnictwa Wyższego Wyższe Szkoły Bankowe znalazły się w prestiżowym gronie uczelni niepublicznych najczęściej wybieranych przez kandydatów na studia I stopnia i jednolite magisterskie w roku akademickim 2016/2017. Dzięki takim wynikom wszystkie WSB zostały zaliczone do grona 10 najczęściej wybieranych uczelni w Polsce na studiach niestacjonarnych. Dodatkowo WSB w Gdańsku i Wrocławiu znalazły się wśród 10 najpopularniejszych uczelni na studiach stacjonarnych. Wyższe Szkoły Bankowe są od lat jednymi z najpopularniejszych uczelni niepublicznych w Polsce. W ciągu 23 lat istnienia zaufało nam już 300 000 studentów studiów wyższych, podyplomowych i MBA.

SIŁA GRUPY WSB

12 PROGRAMÓW MBA



WROCŁAW
Master of Business
Administration



WROCŁAW
Franklin University
Master of Business
Administration



OPOLE
Master of Business
Administration



WROCŁAW
Executive MBA
– Project Management



WROCŁAW
Executive MBA
– Business Trends



BYDGOSZCZ
Master of Business
Administration



CHORZÓW
Master of Business
Administration



GDAŃSK
Master of Business
Administration



POZNAŃ
Master of Business
Administration



POZNAŃ
Aalto Executive Master
of Business Administration



SZCZECIN
Master of Business
Administration



TORUŃ
Master of Business
Administration

3 ZAGRANICZNYCH PARTNERÓW

**FRANKLIN
UNIVERSITY**

USA
Franklin University

AEE Aalto University
Executive Education

FINLANDIA
Aalto University

UoN University of
Northampton

WIELKA BRYTANIA
University of Northampton

WSZYSTKO

ZALEŻY

OD CIEBIE





Moja przygoda z tenisem ziemnym rozpoczęła się we wczesnych latach dziecięcych. Pierwsze kroki na korcie stawiałem, mając 7-8 lat, kiedy razem ze starszym bratem grałem przeciwko tacie. Wówczas rakiety tenisowe były drewniane i ciężkie, co mocno utrudniało grę, ale nam to zupełnie nie przeszkadzało.

Tenis ziemny to specyficzny rodzaj sportu. Wszystko zależy od Ciebie. Trzeba połączyć dokładność, precyzję, cierpliwość, technikę, tzw. wycucie punktu uderzenia oraz odpowiednią motorykę całego ciała. Kondycja fizyczna jest niesamowicie ważna, ponieważ podczas gry używana jest właściwie każda część ciała. Bieg, podskok, przyspieszenie, wyrok, zejście do przysiadu... Jednak najważniejszym elementem jest psychika zawodnika.

Gra przekłada się w dużym stopniu na zachowania w pracy – tu też ważne są koncentracja, cierpliwość oraz determinacja. I na korcie, i w biznesie kluczowe jest wyciąganie wniosków z porażek oraz opanowanie emocji w trakcie meczu. To, co charakteryzuje najlepszych zawodników z pierwszej dziesiątki światowego tenisa, to umiejętność radzenia sobie w ciężkich sytuacjach.

Moja pasja pozostała na etapie amatorskim. Gram przynajmniej 2-3 godziny 3 razy w tygodniu na korcie i uczestniczę w licznych turniejach lokalnych i w ligach tenisowych. Tenis to sport dla wszystkich, lecz by osiągać sukcesy, wykorzystując własny potencjał, musimy używać mocnych stron i pracować nad słabszymi punktami.

Dariusz Sudół

Słuchacz programu MBA w WSB we Wrocławiu



MBA Days

W ramach MBA Days dwa razy w roku organizowane są warsztaty oraz wykłady otwarte. Jest to okazja, by zobaczyć, jak prowadzone są zajęcia, porozmawiać z wykładowcami, opiekunami, a także absolwentami i obecnymi słuchaczami studiów.

Dodatkowe szkolenia

Nasi słuchacze mogą brać udział w ciekawych propozycjach szkoleń prowadzonych przez doświadczonych trenerów. W ubiegłym roku były to zajęcia m.in. z najsukuteczniejszych technik negocjacyjnych i sprzedażowych czy najważniejszych umiejętności menedżerskich w świecie VUCA.

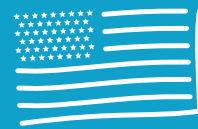
Udział w spotkaniach jest bezpłatny.



Z inicjatywy słuchaczy i absolwentów programu MBA oraz programu Franklin University MBA zostało powołane Stowarzyszenie „Klub MBA Wrocław”. Misją stowarzyszenia jest rozwój zawodowy jego członków poprzez wymianę doświadczeń i wiedzy, integrację oraz upowszechnianie dobrych praktyk.

www.klubmba.wroclaw.pl

Zajęcia w USA – dla chętnych



Raz w roku dla słuchaczy programów MBA Wyższych Szkół Bankowych organizowany jest wyjazd do USA z autorskim programem dostosowanym do profilu studiów MBA. Plan pobytu w Stanach Zjednoczonych obejmuje m.in. zwiedzanie Franklin University oraz spotkania i warsztaty prowadzone przez przedstawicieli wybranych amerykańskich firm. Słuchacze odwiedzają również wybrane miasta i atrakcyjne obiekty. W 2016 roku na trasie wyjazdu znalazły się Chicago i Waszyngton. Wyjazd jest dodatkowo płatny – więcej informacji można uzyskać w Biurze Programu MBA.



Wykłady gościnne

W ramach studiów MBA dla słuchaczy oraz absolwentów uczelnia cyklicznie organizuje wykłady VIP-ów. Do tej pory swoje wystąpienia mieli tacy goście, jak: prof. Robert Gwiazdowski, prof. Dariusz Rosati, prof. Robert Cialdini, prof. Philip Zimbardo czy Paweł Tkaczyk.

Sesja wyjazdowa – na dobry początek i koniec

Sesja wyjazdowa, na której prowadzone są zajęcia z wybranego modułu i której koszt pokrywa WSB, to świetna okazja do integracji słuchaczy oraz nawiązania bliższych relacji, także biznesowych. W trakcie studiów słuchacze biorą udział w dwóch takich wydarzeniach.



Strefa MBA

Zajęcia prowadzone są w klimatyzowanych salach, dedykowanych wyłącznie słuchaczom MBA. Strefa wrocławska składa się z 3 sal konferencyjnych oraz lobby. Zajęcia opolskiej edycji MBA odbywają się w Opolu, w nowym komfortowym Centrum Studiów Podyplomowych.



Uroczysta graduacja

WSB organizuje uroczyste wręczenie dyplomów ukończenia studiów MBA. W uroczystości biorą udział również władze uczelni i zaproszeni goście. Zgodnie z tradycją akademicką absolwenci ubrani są w togi i birety. Po graduacji odbywa się bankiet.

Absolwenci otrzymują dwa dokumenty: świadectwo ukończenia studiów podyplomowych oraz dyplom w języku angielskim sygnowany przez rektorów WSB oraz Franklin University.



Absolwenci studiów MBA w WSB we Wrocławiu podczas graduacji, Wrocław, 2016

NETWORKING

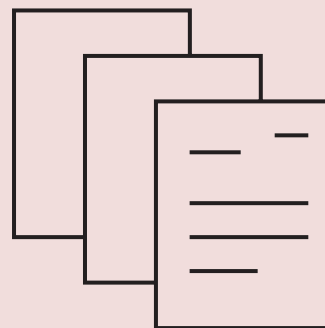
Osoby podejmujące studia to reprezentanci różnych branż zajmujący wysokie stanowiska menedżerskie i zarządcze.

Dotychczasowi absolwenci studiów MBA w WSB we Wrocławiu to menedżerowie wysokiego szczebla takich firm, jak m.in.: IBM GSDC, Credit Suisse sp. z o.o., Wabco Polska sp. z o.o., LG Electronics Wrocław sp. z o.o., HP Global Business Center sp. z o.o., Nokia Solutions And Networks sp. z o.o., 3m Poland sp. z o.o., Skanska SA, KGHM ZANAM SA.

Niepowtarzalnymi zaletami kształcenia liderów biznesu na studiach MBA są beczenne kontakty biznesowe oraz wymiana doświadczeń między słuchaczami.



ZASADY REKRUTACJI



Etap 1. Spełnienie kryteriów przyjęcia na studia MBA:

- dyplom ukończenia studiów wyższych
- dwuletnie doświadczenie zawodowe (preferowane na stanowisku kierowniczym).

Etap 2. Zebranie kompletu dokumentów, na który składają się:

- wypełniony kwestionariusz dostępny na stronie www.studiamba.wsb.pl lub w Biurze Programu MBA
- odpis dyplomu ukończenia studiów wyższych wraz z suplementem
- CV
- list motywacyjny
- potwierdzenie 2-letniego stażu zawodowego
- 1 zdjęcie zgodne z wymogami dotyczącymi zdjęć do dowodu osobistego
- kserokopia dowodu osobistego
- potwierdzenie opłaty za postępowanie kwalifikacyjne na konto:
WSB Wrocław PKO BP 29 1020 5242 0000 2602 0200 9876
WSB Opole PKO BP 23 1020 5226 0000 6202 0569 2399.

Etap 3. Dostarczenie kompletu dokumentów i umówienie się na rozmowę kwalifikacyjną.

O przyjęciu na studia MBA decyduje liczba punktów uzyskanych w trakcie postępowania kwalifikacyjnego, podczas którego oceniane są:

- rozmowa kwalifikacyjna sprawdzająca chęć i predyspozycje słuchacza do podjęcia studiów
- list motywacyjny
- doświadczenie zawodowe.

Promocje i dodatkowe korzyści:

- absolwenci WSB, którzy zapiszą się na studia MBA we Wrocławiu i Opolu w terminie **od 1 kwietnia do 30 czerwca 2017 roku**, otrzymają zniżkę 3500 zł w czesnym oraz są zwolnieni z opłaty wpisowej
- absolwenci WSB, którzy zapiszą się na studia MBA we Wrocławiu i Opolu w terminie **od 1 lipca do 30 listopada 2017 roku**, otrzymają zniżkę 2500 zł w czesnym oraz są zwolnieni z opłaty wpisowej
- pozostali kandydaci, którzy zapiszą się na studia MBA na Wydziale Finansów i Zarządzania w Wyższej Szkole Bankowej we Wrocławiu lub na Wydziale Ekonomicznym w Opolu w poniższych terminach, otrzymają następującą zniżkę w czesnym:
 - zapisani **od 1 kwietnia do 30 czerwca 2017 roku** – 2000 zł
 - zapisani **od 1 lipca do 30 września 2017 roku** – 1000 zł.

Szczegółowy regulamin promocji dostępny jest w Biurze Programu MBA.

OPŁATY

Opłaty za studia MBA:

- opłata za postępowanie kwalifikacyjne – 200 zł
- opłata wpisowa – 300 zł
- czesne w wysokości 400 USD płatne w jednej lub dwóch ratach
- czesne płatne w PLN – patrz tabelka obok.

Wpisowe należy wpłacić w ciągu 14 dni od uzyskania informacji o zakwalifikowaniu się na studia.

Uczelnia gwarantuje, że wysokość czesnego nie ulegnie zmianie podczas trwania programu.

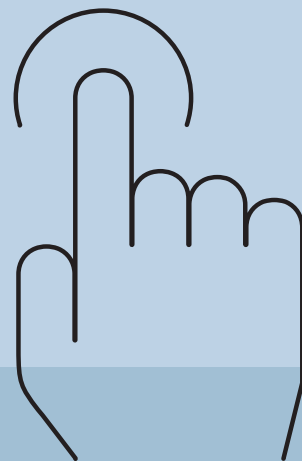
Dogodny system płatności

Liczba rat	Wysokość raty	Całkowite czesne
Opłata jednorazowa	27 500 zł	27 500 zł
2 raty roczne	14 250 zł	28 500 zł
4 raty semestralne	7400 zł	29 600 zł
20 rat	1525 zł	30 500 zł

Zapraszamy na serwis MBA

WWW.STUDIAMB.WSB.PL

Wszystkie informacje na temat studiów
Master of Business Administration w WSB w jednym miejscu!



Bądź na bieżąco. Zapisz się na bezpłatny NEWSLETTER!



Motywacją do podjęcia studiów MBA powinna być chęć osiągnięcia kolejnego stopnia wtajemniczenia w obszarze zarządzania. Odbywa się to poprzez nabycie nowych kompetencji w trakcie zajęć oraz networking z innymi doświadczonymi liderami. Prezentujemy Państwu studia, które dają takie możliwości. Studia podlegające ciągłemu doskonaleniu i dostosowaniu. Studia praktycznie zorientowane na biznes. Serdecznie zapraszam!

Magdalena Kuriata

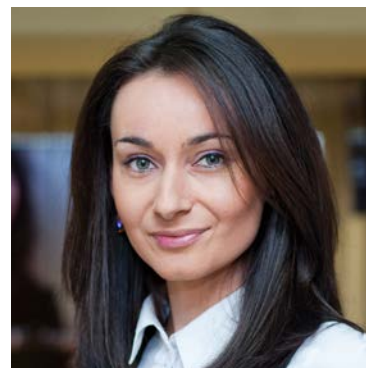
Dyrektor Biura MBA we Wrocławiu



Opolszczyzna to region, który w ostatnich latach notuje dynamiczny wzrost inwestycji. Wiele znaczących firm krajowych i zagranicznych znajduje tu dobre warunki do rozwoju. Dostrzegając potrzebę doskonalenia kadr zarządzających, WSB we Wrocławiu uruchamia studia MBA w Opolu. Elitarne studia, prestiż i networking.

Katarzyna Rybczyńska

Koordynatorka Programu MBA w Opolu



Biuro Programu MBA Wrocław

ul. Fabryczna 29-31 budynek B, pokój 016
53-609 Wrocław
tel.: 71 376 23 75, 71 376 23 92
e-mail: mba@wsb.wroclaw.pl

Biuro Programu MBA Opole

ul. Augustyna Kośnego 72, pok. 202a
45-372 Opole
tel. 694 077 585, 77 401 94 34
e-mail: mba.opole@wsb.wroclaw.pl



studia mba

Wyższe Szkoły Bankowe *Lider programów MBA w Polsce*

Wydawca:

Wyższa Szkoła Bankowa we Wrocławiu
ul. Fabryczna 29-31, 53-609 Wrocław

Druk i oprawa:

VMG Print sp. z o.o.

Koncepcja:

Centrum Rozwoju Szkół Wyższych
TEB Akademia sp. z o.o.

Wszelkie dane statystyczne dotyczące działalności uczelni przedstawiają stan na koniec roku 2016.
Informacje zawarte w niniejszym informatorze nie stanowią oferty w rozumieniu art. 66 Kodeksu cywilnego.