



Gdańska Fundacja
Kształcenia
Menedżerów



International Executive MBA Katowice w języku angielskim i polskim cz. I - Program rozwojowy

Numer usługi 2025/04/25/5456/2710657

📍 Katowice / stacjonarna

🏢 Usługa szkoleniowa

🕒 135 h

📅 24.10.2025 do 08.02.2026

15 067,50 PLN brutto

12 250,00 PLN netto

111,61 PLN brutto/h

90,74 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Zarządzanie przedsiębiorstwem
Sposób dofinansowania	wsparcie dla osób indywidualnych wsparcie dla pracodawców i ich pracowników
Grupa docelowa usługi	Kandydat powinien posiadać co najmniej trzy lata udokumentowanej praktyki zawodowej. W szczególnych przypadkach decyzję podejmuje komisja rekrutacyjna.
Minimalna liczba uczestników	1
Maksymalna liczba uczestników	30
Forma prowadzenia usługi	stacjonarna
Liczba godzin usługi	135
Podstawa uzyskania wpisu do BUR	Standard Usługi Szkoleniowo-Rozwojowej PIFS SUS 2.0

Cel

Cel edukacyjny

Program MBA GFKM przygotowuje m.in. do skutecznej analizy problemów biznesowych, tworzenia wizji strategicznej, jak również wyciągania wniosków z działalności biznesowej.

Absolwent programu będzie posiadać umiejętność przyjęcia szerokiej perspektywy i holistycznego podejścia menedżerskiego, wynikającego z posiadania pogłębionej, specjalistycznej wiedzy z zakresu głównych obszarów zarządzania oraz rozumienia wzajemnego oddziaływania poszczególnych aspektów funkcjonowania organizacji.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Zna podstawowe pojęcia powiązane z procesem tworzenia i wdrażania strategii	Umie opisać model biznesowy organizacji	Analiza dowodów i deklaracji
	Rozumie zarządzanie strategiczne w ujęciu systemowym	Analiza dowodów i deklaracji
Posiada wizję rozwoju powierzonej organizacji w realizacji przyjętych celów	Rozumie złożoność i kompleksowość procesu decyzyjnego w organizacji	Obserwacja w warunkach symulowanych
	Rozpoznaje siłę oddziaływania poszczególnych czynników decydujących o sukcesie w realizacji celów organizacji	Obserwacja w warunkach symulowanych
Potrafi zarządzać zespołem	Odpowiednio do kompetencji deleguje zadania	Test teoretyczny
	Skutecznie motywuje zespół do rozwoju	Test teoretyczny

Kwalifikacje

Kompetencje

Usługa prowadzi do nabycia kompetencji.

Warunki uznania kompetencji

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

-

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

-

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

-

Program

Celem głównym programu jest przygotowanie menedżerów do skutecznego działania w dynamicznym środowisku biznesowym w warunkach silnej konkurencji, także w środowisku międzynarodowym.

Program skierowany jest do osób, które posiadają co najmniej trzy lata udokumentowanej praktyki zawodowej na stanowisku menedżerskim, bądź bezpośrednio związanym z zarządzaniem. Dla lepszego przyswojenia wiedzy i umiejętności uczestnicy Programu Executive MBA GFKM będą mieli do dyspozycji platformę szkoleniową, na której prowadzący będą zamieszczać materiały

edukacyjne. 135 godzin zegarowych Programu Executive MBA GFKM prowadzonych będzie przy wykorzystaniu metodologii ABL (Activity Based Learning – warsztatu partycypacyjnego), a oprócz tego w ramach kultywowania praktycznego aspektu Programu w trakcie zajęć następuje podział na grupy (maksymalnie 5 osobowe), w których uczestnicy rozwiązują realne case study, uczestniczą w zintegrowanej symulacji biznesowej, jak również mają możliwość wizytacji w firmach. Dodatkową możliwością jest opcja wyjazdu na sesję zajęciową na uczelni zagranicznej.

PROGRAM:

SEMESTR I

- 1 Strategie rozwoju biznesu
- 2 Etyka biznesu
- 3 Ekonomiczne aspekty zarządzania
- 4 Digital Marketing
- 5 Zachowania w organizacji
- 6 Skuteczne kierowanie zespołem
- 7 Prowadzenie spotkań i prezentacji
- 8 Strategiczna symulacyjna gra biznesowa

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 15

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 15 Strategie rozwoju biznesu	Jarosław Bogusz	24-10-2025	09:00	18:00	09:00
2 z 15 Strategie rozwoju biznesu	Jarosław Bogusz	25-10-2025	09:00	18:00	09:00
3 z 15 Strategie rozwoju biznesu	Jarosław Bogusz	26-10-2025	09:00	18:00	09:00
4 z 15 Etyka biznesu	Wojciech Parteka	21-11-2025	09:00	18:00	09:00
5 z 15 Ekonomiczne aspekty zarządzania	Maciej Sowiński	22-11-2025	09:00	18:00	09:00
6 z 15 Ekonomiczne aspekty zarządzania	Maciej Sowiński	23-11-2025	09:00	18:00	09:00
7 z 15 Digital Marketing	Andrzej Żurawik	19-12-2025	09:00	18:00	09:00

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
8 z 15 Zachowania w organizacji	Adam Ubertowski	20-12-2025	09:00	18:00	09:00
9 z 15 Zachowania w organizacji	Adam Ubertowski	21-12-2025	09:00	18:00	09:00
10 z 15 Skuteczne kierowanie zespołem	Tomasz Owczarek	16-01-2026	09:00	18:00	09:00
11 z 15 Skuteczne kierowanie zespołem	Tomasz Owczarek	17-01-2026	09:00	18:00	09:00
12 z 15 Prowadzenie spotkań i prezentacji	Tomasz Owczarek	18-01-2026	09:00	18:00	09:00
13 z 15 Strategiczna symulacyjna gra biznesowa	Krystyna Połubińska	06-02-2026	09:00	18:00	09:00
14 z 15 Strategiczna symulacyjna gra biznesowa	Krystyna Połubińska	07-02-2026	09:00	18:00	09:00
15 z 15 Strategiczna symulacyjna gra biznesowa	Krystyna Połubińska	08-02-2026	09:00	18:00	09:00

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	15 067,50 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	12 250,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	111,61 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 8



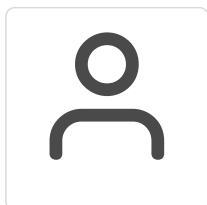
1 z 8

Andrzej Żurawik

Specjalizuje się w komunikacji marketingowej w Internecie. Jest przedsiębiorcą. Od 11 lat jego firma marketingowa prowadzi komunikację dla wielu znaczących marek oraz biznes usługowy w branży motoryzacyjnej. Silne podstawy teoretyczne łączy zatem z wieloletnim doświadczeniem praktycznym.

Marketing odziedziczył w genach ponieważ wywodzi się z rodziny Profesorów tej specjalizacji. Jest Absolwentem Wydziału Zarządzania Uniwersytetu Gdańskiego, specjalności marketing oraz studiów menedżerskich Executive Master of Business Administration Gdańskiej Fundacji Kształcenia Menedżerów.

Pracował dla takich firm jak VECTRA, AXN, TLC, GALEON, MEYN, LPP i wiele innych dzięki czemu zyskał szerokie doświadczenie w takich branżach jak telekomunikacja, tv, dobra luksusowe, produkcja i usługi. Dzięki temu do dzisiaj świadczy wysokiej jakości usługi marketingowe dla swoich Klientów oraz szkoli i pozyskuje ich kadry mające za zadanie zarządzać lub operacyjnie zajmować się obszarami marketingu w swoich firmach.



2 z 8

Krystyna Połubińska

Specjalizuje się w szkoleniach dedykowanych kadrze kierowniczej wszystkich szczebli w obszarze zarządzania strategicznego oraz doskonalenia umiejętności menedżerskich w oparciu o symulacyjne gry decyzyjne.

Jako Dyrektor Zarządzający w firmie Sircom sp. z o.o. zajmowała się budowaniem jej wizerunku oraz wprowadzaniem nowych produktów na rynek. Jako pełnomocnik Rektora Olsztyńskiej Wyższej Szkoły odpowiadała za jej rozwój oraz promocję. Jako lider zrealizowała 22 projekty w ramach EFS. Jako Trener szkoliła pracowników wszystkich szczebli. Inicjatorka i właścicielka firmy Multi Pol Agencja Public Relations. Jej kariera zawodowa obejmuje również prace przy wdrożeniach dużych projektów m.in. w firmie Budimex Olsztyn oraz Pax Serwis w Koninie.

Jest magistrem ekonomii. Absolwentka Politechniki Szczecińskiej. Ukończyła seminarium z zakresu zarządzania, marketingu oraz technik szkoleniowych w Delta College w Middelburgu w Holandii. Ukończyła szkolenia instruktorskie z zakresu wykorzystania symulacyjnych gier decyzyjnych organizowane przez Duński Instytut Techniczny. Uzyskała licencję – Marketplace Trainer Certificate. Ukończyła również studia podyplomowe z Informatyki.



3 z 8

Maciej Sowiński

Specjalizuje się w szkoleniach z zarządzania finansami, analizy finansowej, analizy opłacalności projektów inwestycyjnych, biznes planu, wyceny wartości firm, zarządzania projektami, zarządzania ryzykiem oraz ciągłością działania. Prowadzi również szkolenia z zakresu finansowych aspektów

zawierania umów i ABC przedsiębiorczości.

Jako członek zarządów firm różnych branż (Baltic Brokers SA, Euromedicus Sp. z o.o., CDK Europartner Sp. z o.o., Euromos Sp. z o.o.) odpowiadał za efektywne zarządzanie firmami i ich rozwój. Jako lider, w ramach własnej firmy oraz we współpracy z wieloma czołowymi firmami consultingowymi zrealizował wiele projektów inwestycyjnych, doradczych i wdrożeniowych. Jego kariera zawodowa obejmuje również prace przy wdrożeniach dużych projektów Grupy ENERGA. Zrealizował wiele wycen wartości firm. Kierownik projektów i konsultant w projektach opracowania, wdrożenia, rozwoju oraz integracji systemów wspierających zarządzanie oraz analizy, oceny, audytu oraz rekomendacji usprawnień systemów zarządzania ryzykiem w kilku polskich firmach.

Jest magistrem ekonomii i Certyfikowanym Menedżerem Zarządzania Ryzykiem metodyki IRM oraz metodyki M_o_R® (Management of Risk). Ukończył wiele kursów i szkoleń z zakresu zarządzania finansami, zarządzania projektami, zarządzania ryzykiem, zarządzania ciągłością działania (BCM), zarządzania grupą kapitałową oraz coachingu menedżerskiego.



4 z 8

Wojciech Szabunio

Specjalizuje się w prawie kontraktów, prawie spółek, przejęciach i przekształceniach przedsiębiorstw. Prowadzi również zajęcia z zakresu prawa pracy, handlu elektronicznego oraz ochrony danych osobowych.

Współtworzy Kancelarię Szabunio, Ziarkowski i Partnerzy Adwokaci i Radcowie Prawni. Wcześniej był partnerem w kancelarii radców prawnych Grzechowiak, Jaś, Szabunio w Gdańsku. Współpracował z oddziałem firmy Ernst & Young. Od ponad 20 lat prowadzi indywidualną Kancelarię Radcy Prawnego w Gdyni. Zajmuje się doradztwem prawnym, przygotowywaniem i opiniowaniem umów, wspiera klientów w postępowaniach związanych z tworzeniem, łączeniem i przekształcaniem spółek. Współpracuje z największymi firmami zarówno polskimi jak międzynarodowymi.

Ukończył studia prawnicze na Wydziale Prawa i Administracji Uniwersytetu Gdańskiego, następnie odbył aplikację sędziowską zakończoną egzaminem sędziowskim. PO zdanym egzaminie wpisany na listę radców prawnych Okręgowej Izby Radców Prawnych w Gdańsku.



5 z 8

Tomasz Owczarek

Specjalizuje się w szkoleniach z przywództwa, zarządzania zespołem, motywowania, coachingu, prezentacji, inspiracyjnych wystąpień. Wspiera menedżerów, w formie treningów grupowych i indywidualnych, w obszarze tzw. osobistej efektywności.

Doświadczenie zawodowe zdobył pracując m.in. dla firm:

Grupa Żywiec, Bank PKO S.A, Bank PKO BP, Bank BPH, Hestia, Raiffeisen Polbank S.A., Marcopol, Asseco, T-Mobile, Plus, Grupa ENERGA i Grupa LOTOS.

Z wykształcenia magister psychologii, certyfikowany coach ICC, ukończył czteroletni kurs terapii poznawczo-behawioralnej, kurs terapii skoncentrowanej na rozwiązaniach oraz wiele kursów z zakresu rozwoju.

Jako konsultant, trener i coach realizował projekty w kilkunastu branżach, współpracując z ponad setką organizacji. Współrealizował konferencje i wydarzenia rozwojowe dla największych Polskich firm, występując również jako keynote speaker. Realizował filmy instruktażowe i rozwojowe z zakresu prezentacji i wizerunku.

6 z 8

Adam Ubertowski



Adam Ubertowski to absolwent Socjologii UJ, Psychologii UG i Filozofii UMK, który obronił doktorat na Wydziale Ekonomicznym UG. Ukończył studia podyplomowe z zarządzania pod patronatem Central Connecticut State University oraz studia z doradztwa inwestycyjnego na Uniwersytecie Ekonomicznym w Poznaniu. Jest licencjonowanym Coach ICC, Master inNudging (Kopenhaga).

Ekspert i komentator telewizyjnych programów informacyjnych w zakresie tematów gospodarczo-ekonomicznych. Publicysta oraz autor książek biznesowych, w tym „Psychologii Biznesu” oraz pozycji „Ja.com” – z obszaru budowania marki osobistej.

Przez ponad dekadę był Dyrektorem Programowym MBA GFKM, aktualnie jest wykładowcą studiów podyplomowych Masters of Business Administration. Brał udział w projektach doradczo-szkoleniowych dla kilkuset czołowych firm obecnych na polskim rynku.



7 z 8

Jarosław Bogusz

Jarosław Bogusz to Dyrektor ds. Projektów Strategicznych, trener biznesowy, specjalista ds. zarządzania organizacją

Specjalizuje się w zarządzaniu strategicznym, zarządzaniu zmianą, zarządzaniu przez cele, zarządzaniu kulturą organizacji, kształtowaniu struktur organizacyjnych, komunikacji wewnętrznej. Prowadzi również szkolenia i warsztaty strategiczne z zakresu metod przeprowadzania analizy strategicznej organizacji na potrzeby budowy strategii korporacyjnej i biznesowej, budowy strategii rozwoju organizacji oraz metodologii wdrażania systemu zarządzania przez cele oraz Balanced Scorecard (Zrównoważonej Karty Wyników).

Jest magistrem nauk ekonomicznych o specjalności Organizacja i Zarządzanie na Wydziale Ekonomiczno-Socjologicznym Uniwersytetu Łódzkiego. Odbył staże naukowe w European School of Management – Paris-Berlin-Oxford-Madrid oraz w Middlesex University Business School w Londynie i School of Management, Lund University, w Szwecji.



8 z 8

Wojciech Parteka

Specjalizuje się w szkoleniach dedykowanych kadrze kierowniczej średniego i wyższego szczebla – w zagadnieniach związanych z przywództwem. Jest certyfikowanym Trenerem Leadership Pipeline Institute oraz facylitatem Runów Biznesu.

Posiada prawie 20-letnie doświadczenie zawodowe na stanowiskach kierowniczych min. w bankach z kapitałem polskim jak i zagranicznym. Był również Członkiem Zarządu. Uczestniczył w realizacji wielu projektów strategicznych.

Posiada tytuł magistra ekonomii. Jest certyfikowanym Trenerem Leadership Pipeline. Uczestniczył w wielu kursach i warsztatach min. w 2016 roku ukończył kurs The Science of Everyday Thinking, The University of Queensland oraz Inclusive Leadership Training: Becoming a Successful Leader and Get Beyond Work-Life Balance – CATALYST.

Od wielu lat współpracuje z Gdańską Fundacją Kształcenia Menedżerów. W programie Executive Master of Business Administration prowadzi zajęcia z zakresu etyki i finansów. Jest także promotorem wielu prac dyplomowych z zakresu finansów i przywództwa.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Materiały z zajęć zostaną dostarczone uczestnikom podczas zajęć w formie dokumentów elektronicznych. W przypadku zajęć stacjonarnych uczestnicy będą mieli dostęp do papierowych wersji materiałów wykorzystywanych do ćwiczeń. Wszystkie materiały będą dostępne w formie dokumentów elektronicznych umieszczanych na platformie.

Warunki uczestnictwa

- Ukończone studia wyższe
- Minimalne doświadczenie zawodowe: 3 lata
- Pozytywny wynik rozmowy kwalifikacyjnej

Adres

ul. Bankowa 12
40-007 Katowice
woj. śląskie

Kontakt



Halina Frątczak

E-mail h.fratczak@gfkm.pl

Telefon (+48) 600 095 672