

Program zajęć oraz warunki zaliczenia

Program obejmuje zajęcia z 20 bloków tematycznych w tym m.in.: przygotowanie i obrony prac dyplomowych oraz szkolenie integracyjne; razem 784 godziny zajęć.

Zajęcia prowadzone są w trybie weekendowym, w każdy piątek (13.30 - 17.00) i sobotę (9.00 - 17.00), za wyjątkiem wakacji, świąt, wolnych weekendów.

Opisy przedmiotów

1. Zachowania w organizacji 36 godzin

W ramach tego przedmiotu są badane i objaśniane zachowania w organizacji. Studenci skupiają się na zachowaniu ludzi w organizacjach, odpowiedniej teorii i metodach używanych do tego typu analiz oraz zastosowaniu tej wiedzy w sposób użyteczny dla menedżera. Szczególny nacisk jest położony na zidentyfikowanie i diagnozę przyczyn efektywnego i nieefektywnego zachowania w organizacjach, jak również na niektóre aspekty dynamiki grupy, włącznie z procesami wewnątrzgrupowymi i międzygrupowymi. Studenci poznają również główne idee oraz teorie niezbędne do zrozumienia działania organizacji i systemu zarządzania jej ludźmi na globalnym rynku międzynarodowym.

2. Statystyka i analiza decyzji 42 godziny

Struktura tego przedmiotu zawiera zarówno omówienie tradycyjnych zasad podejmowania decyzji na poziomach strategicznym, taktycznym i operacyjnym, jak również szczegółowe zastosowania oprogramowania komputerowego wspierającego proces decyzyjny. Kurs ten ma za zadanie rozwinąć w studentach umiejętność rozpoznawania różnych typów procesów decyzyjnych, ich wzajemnych zależności, określonych i nieokreślonych zmiennych wpływających na te decyzje oraz używania w praktyce różnych technik, modeli i podejść. W trakcie wykładu wykorzystywana jest kombinacja metod dydaktycznych takich jak: wykłady, analizy studium przypadków, symulacje rzeczywistych sytuacji biznesowych.

3. Zarządzanie operacyjne 36 godzin

Przedmiot jest wprowadzeniem do decyzji i wyborów związanych z produkcją towarów i usług. Tematyka obejmuje planowanie technologii (proces produkcji), projekt systemu produkcji (wydajność i lokalizacja), kontrolę (planowanie produkcji, zarządzanie zapasami, JIT, jakość, niezawodność, planowanie dystrybucji), wzory do produkcji, zarządzanie nowymi technologiami (FMS, robotyka) oraz zarządzanie obsługą serwisową. Powiązania ze strategią firmy oraz z innymi obszarami jej

funkcjonowania, takimi jak systemy informatyczne, marketing, księgowość i finanse, są zilustrowane poprzez studia przypadków.

4. Ekonomia menedżerska 36 godzin

Celem tego przedmiotu jest poprawa zrozumienia przez studentów zasad rządzących rynkiem, struktury konkurencji, mechanizmów makroekonomicznych, a także przedstawienie kulturowych, politycznych i społecznych zjawisk oraz ich wpływu na organizacje publiczne i prywatne.

5. Rachunkowość finansowa 42 godziny

Przedmiot skupia się na przekazaniu studentom wiedzy, która umożliwi zrozumienie informacji księgowej oraz użycie jej do celów zarządzania. Studenci poznają zasady rachunkowości użyteczne dla podejmowania decyzji i wyceny wartości firmy, a także zagadnienia związane z podatkami oraz analizą sprawozdań finansowych.

6. Marketing 36 godzin

Przedmiot oferuje dogłębną analizę zasad jakimi rządzą się rynki i zapewnia studentom konkretną wiedzę na temat tworzenia i wdrażania strategii marketingowych. Wykład skupia się na sposobie podejmowania decyzji zarządczych: analizie, planowaniu i kontroli realizacji planów marketingowych. Zajęcia poruszają wszystkie aspekty teorii i praktyki marketingu, a konkretne tematy obejmują między innymi: segmentację, różnicowanie produktu, zachowanie konsumentów i wytwórców, planowanie marketingowe, decyzje produktowe, politykę cenową, działalność reklamową i promocyjną, kanały sprzedaży i dystrybucji, a także zagadnienia społeczne, prawne i etyczne w marketingu.

7. Zarządzanie zasobami ludzkimi w przedsiębiorstwie 36 godzin

Przedmiot koncentruje się na zasadniczych zagadnieniach zarządzania zasobami ludzkimi z perspektywy menedżera. Tematyka obejmuje następujące strategiczne decyzje: planowanie zasobów ludzkich, ocenianie personelu, rozwój i szkolenia, systemy wynagradzania, zarządzanie płacami. Studenci zdobywają wiedzę w zakresie operacyjnych funkcji zarządzania personelem w firmie oraz jej znaczenia dla sukcesu firmy. Mocny nacisk kładziony jest na zapoznanie studentów z perspektywami, zadaniami i odpowiedzialnością menedżera jako przyszłego lidera w organizacji, na rozwój umiejętności przywódczych w dynamicznym procesie organizacyjnym.

8. Rachunkowość menedżerska 42 godziny

Przedmiot prezentuje wybrane zagadnienia z dziedziny rachunkowości menedżerskiej oraz zasady sprawozdawczości zewnętrznej w przedsiębiorstwie wraz z celami, jakim mają służyć korporacyjne sprawozdania finansowe. Omawiane są również role jakie spełniają menedżerowie firmy, rząd

krajowy, zewnętrzne firmy audytorskie, a także procesy związane z rozwijaniem i wdrażaniem zasad GAAP (Generally Accepted Accounting Principles) zarówno w kwestiach prawnych jak i w kontekście etyki zawodowej. Szczególny nacisk jest położony na analizę sprawozdań finansowych pod kątem przydatności dla użytkownika.

9. Zarządzanie projektami 36 godzin

Zarządzanie projektami było tradycyjnie kojarzone z budownictwem i dużymi przedsięwzięciami inwestycyjnymi. Jednak w ostatnich latach ten pogląd uległ dramatycznej zmianie. Dziś organizacje rozumieją, że wiele procesów, które były przez nie traktowane jako ciągłe, najlepiej jest postrzegać jako sekwencję następujących po sobie niezależnych projektów. Ten pogląd rozszerzył zakres zagadnień związanych z zarządzaniem projektami w każdej organizacji i w każdej dziedzinie działalności. Celem tego przedmiotu jest przedstawienie metod zarządzania projektami, pokazanie w jaki sposób mogą one być użyte w różnych okolicznościach oraz określenie czynniki prowadzących do sukcesu. Wykład obejmuje wszystkie główne etapy zarządzania projektem od pomysłu i selekcji aż do zakończenia i przekazania.

10. Zarządzanie finansami w przedsiębiorstwie 42 godziny

Jest to przedmiot wprowadzający do nowoczesnych finansów. Problematyka wykładu koncentruje się wokół tego, jak decyzje zarządcze wpływają na wartość firmy z punktu widzenia jej udziałowców oraz jak rynki kapitałowe kierują fundusze do projektów, które maksymalizują wartość przedsiębiorstwa. Najistotniejsze poruszane zagadnienia to: budżetowanie, wycena akcji i obligacji, teoria portfela inwestycyjnego, modele wyceny aktywów, struktura kapitałowa firmy oraz polityka dywidend.

11. Zarządzanie strategiczne 72 godziny

Jest to jeden z podstawowych przedmiotów programu MBA. Przedstawia zintegrowane oraz zilustrowane przykładami schematy pozwalające na efektywne zarządzanie strategiczne we współczesnych złożonych organizacjach. Przedmiot skupia się na ekonomii strategii i omawia: tworzenie wartości ekonomicznej, dynamikę kosztów i rynków stanowiących podstawę strategii konkurencyjnych, planowanie strategiczne w warunkach niepewności, nadzór korporacyjny oraz struktury organizacyjne sprzyjające wdrażaniu strategicznych wyborów.

12. Marketing międzynarodowy 36 godzin

Głównym celem tego przedmiotu jest przedstawienie studentom analizy strategii marketingowej, funkcjonalnej i operacyjnej firmy działającej na rynku międzynarodowym. Studenci zapoznają się z podstawowymi decyzjami i odpowiedzialnością, które pojawiają się gdy firma rozpoczyna działalność na rynku zagranicznym. Pozyskana wiedza pozwala studentom przygotować plan marketingowy w zakresie międzynarodowym.

13. Finanse międzynarodowe 36 godzin

W ramach tego przedmiotu analizowane są problemy operacyjne oraz zasady zarządzania finansami w kontekście międzynarodowym: międzynarodowy system monetarny, kursy walut oraz rynki walutowe, określanie poziomu ryzyka w firmie wynikającego ze zmiany stóp procentowych, metody zabezpieczania się przed stratami spowodowanymi ryzykiem kursowym, międzynarodowe źródła i koszt kapitału, decyzje o zagranicznych inwestycjach bezpośrednich, budżetowanie w skali międzynarodowej, strategię międzynarodowych instytucji finansowych.

14. Przywództwo 36 godzin

Celem kursu jest pokazanie znaczenia przywództwa we współczesnych organizacjach, na różnym ich szczeblu. Studenci zapoznani zostaną ze współczesną wiedzą na temat przywództwa. Zajęcia pozwolą także na rozwój wybranych kompetencji przywódczych, które będą mogły być wykorzystane do zarządzania organizacjami oraz zespołami w ich ramach. Szczególny nacisk położony zostanie na znaczenie wizji przywódcy, wykorzystywanie charyzmy. Pokazane zostanie, jak z perspektywy przywódcy budować można kulturę organizacyjną opartą na wyzwaniu zaangażowania pracowników – od najniższych szczebli po szczebel zarządczy.

15. Świadomy rozwój kariery zawodowej i kompetencji przywódczych 24 godziny

Celem zajęć jest rozpoznanie indywidualnego profilu zachowań i wiodącego profilu przywódczego słuchacza, zapoznanie go/jej z narzędziami samodzielnej analizy własnej kariery, definiowania ścieżek swojego rozwoju oraz sposobów osiągania założonych celów rozwojowych. Poprzez interaktywne spotkania, ćwiczenia i analizę przypadków słuchacz pozna także narzędzia pozycjonowania się na rynku pracy, perspektywę swojej oceny z pozycji pracodawcy i rekruterów.

16. Zarządzanie relacjami z interesariuszami 24 godziny

Celem zajęć jest uzyskanie przez uczestników wiedzy na temat zarządzania relacjami z inwestorami oraz innymi interesariuszami. W szczególności w czasie zajęć zostanie zaprezentowany dorobek ładu korporacyjnego i relacji inwestorskich oraz doświadczenia związane z zarządzaniem relacjami z innymi grupami interesariuszy (społeczna odpowiedzialność biznesu, zrównoważony rozwój). W czasie zajęć wykorzystane będą studia przypadku przedsiębiorstw polskich i zagranicznych ilustrujące zarówno dobre praktyki, jak i główne wyzwania w zarządzaniu relacjami z inwestorami oraz innymi interesariuszami.

17. Negocjacje 24 godziny

Celem zajęć jest uzyskanie przez uczestników wiedzy na temat prowadzenia negocjacji nastawionych na współpracę oraz pozyskanie niezbędnych umiejętności pozwalających na odnoszenie sukcesu w negocjacjach. W trakcie zajęć zostaną omówione następujące kluczowe czynniki sukcesu w

negocjacjach: uwarunkowania negocjacyjne, zachowania uczestników negocjacji oraz przebieg negocjacji. Szczególna uwaga zostanie zwrócona na kompetencje skutecznego negocjatora i przygotowanie się do negocjacji oraz zasady prowadzenia negocjacji nastawionych na współpracę.

18. Symulacja biznesowa 36 godzin

W symulacjach uczestnicy zdobywają wiedzę analityczną, uczą się podejmowania lepszych decyzji oraz mogą przetestować własne pomysły biznesowe bez ryzyka utraty środków finansowych. Gra symulacyjna koncentruje się na wyjaśnieniu procesów decyzyjnych, inwestycyjnych, budowaniu portfolio, wyborze i uruchomieniu rynków zbytu firm działających w wielu branżach. Dobry menedżer w procesie zarządzania przedsiębiorstwem bazuje na liczbach, wskaźnikach, wykorzystując je do podejmowania decyzji biznesowych. Gra kładzie duży nacisk na kształtowanie inteligencji i intuicji biznesowej, rozwijając umiejętności interpretacji wyników oraz właściwego wyciągania z nich wniosków.

Pozwala też uczestnikom zrozumieć strategię konkurentów w szybko zmieniającym się środowisku biznesowym.

19. Projekt biznesowy: praca dyplomowa MBA 60 godzin/ Opcjonalnie z Mission to China - Projekt Biznesowy

Do zasadniczych elementów programu należy napisanie pracy dyplomowej MBA stanowiącej raport z projektu o charakterze doradczym. Praca dyplomowa MBA wykonywana jest w grupach maksymalnie 4-osobowych – pod kierunkiem promotora, którym jest jeden z profesorów MBA-SGH. Projekt biznesowy dotyczy wybranej przez studentów organizacji lub firmy działającej na rynku, także na rynku finansowym. Na projekt składają się części dotyczące strategii firmy, marketingu, finansów, zarządzania, planowania, budżetowania itd. Przygotowanie projektu umożliwia studentom zastosowanie umiejętności zdobytych podczas całych studiów MBA-SGH. Obrona pracy dyplomowej MBA odbywa się przed komisją egzaminacyjną.

Warunki zaliczenia

Każdy przedmiot kończy się zaproponowaną przez danego wykładowcę formą zaliczenia, która jest szczegółowo omówiona w konspekcie wykładu. Z reguły są to egzaminy lub projekty, prezentacje bądź analiza przypadków. Wykładowcy biorą pod uwagę aktywność słuchacza, jego indywidualną pracę i wkład w pracę grupy. Wszystkie elementy zaliczenia są oceniane i sumowane a wynik końcowy stanowi zaliczenie przedmiotu.

Minimum zaliczenia każdego wykładu/tematu to poziom 67 punktów (na 100 możliwych). Wynik poniżej 67 punktów kwalifikuje się do poprawiania egzaminu, którą to poprawkę można pisać tylko jeden raz. Średnia uzyskana podczas studiów nie może być niższa niż 72 punkty.

W sytuacji niezaliczenia egzaminu (ocena poniżej 67%), studenci mogą otrzymać szansę na pisanie egzaminu poprawkowego. Podanie o egzamin poprawkowy musi być wystosowane do biura programu MBA-SGH w ciągu 3 dni od daty podania przez wykładowcę końcowych wyników kursu.

Skala ocen

Wartość procentowa	Ocena
90-100	5,5
85-89	5
80-84	4,5
77-79	4
73-76	3,5
67-72	3
Poniżej 67%	Brak zaliczenia