

studia stacjonarne II stopnia, kierunek: Zarządzanie

Katedra	Instytut	imię i nazwisko promotora	maksymalna liczba osób, które dany promotor może przyjąć na seminarium na tym kierunku studiów	temat seminarium - maksymalnie 300 znaków (ze spacjami)	zasady przyjęć
Katedra Zarządzania Strategicznego	Instytut Zarządzania	dr Paweł Bartkowiak	6	Strategie konkurowania przedsiębiorstw. Zachowania konsumenta na rynku, zarządzanie projektami, zarządzanie zespołami projektowymi, metodyki zarządzania projektami	Kontakt mailowy lub osobisty z promotorem w celu uzyskania zgody na zapisanie się na seminarium, kolejność zgłoszeń
Katedra Inwestycji i Nieruchomości	Instytut Zarządzania	dr hab. inż. Piotr Bartkowiak, prof. UEP	12	Inwestycje i nieruchomości, Zarządzanie strategiczne. Wycena nieruchomości. Zrównoważony rozwój i społeczna odpowiedzialność	Kontakt mailowy lub osobisty z promotorem w celu uzyskania zgody na zapisanie się na seminarium, kolejność zgłoszeń
Katedra Zarządzania Międzynarodowego	Instytut Gospodarki Międzynarodowej	prof. dr hab. Małgorzata Bartosik-Purgat	12	Zarządzanie międzykulturowe (w tym komunikacja międzykulturowa, czynniki kulturowe, nowe media i technologie w strategiach przedsiębiorstw i zachowaniach konsumentów na rynku międzynarodowym, zarządzanie różnorodnością przedsiębiorstwie, np. kulturową, wiekową itp.)	Kontakt mailowy lub osobisty z promotorem w celu uzyskania zgody na zapisanie się na seminarium, zainteresowanie tematyką seminarium oraz kolejność zgłoszeń
Katedra Badań Rynku i Usług	Instytut Marketingu	dr hab. Sylwester Białowąs, prof. UEP	12	Zarządzanie instytucjami kultury	Kontakt mailowy lub osobisty z promotorem w celu uzyskania zgody na zapisanie się na seminarium
Katedra Handlu i Marketingu	Instytut Marketingu	dr hab. Barbara Borusiak, prof. UEP	6	Zrównoważona konsumpcja	Kontakt mailowy lub osobisty z promotorem w celu uzyskania zgody na zapisanie się na seminarium, kolejność zgłoszeń
Katedra Handlu i Marketingu	Instytut Marketingu	dr hab. Wiesław Ciechomski, prof. UEP	12	Zarządzanie marketingowe przedsiębiorstwem. Zarządzanie logistyką i kanałami dystrybucji. Promocja, merchandising i zarządzanie marką. Marketing internetowy i terytorialny	Kontakt mailowy lub osobisty z promotorem w celu uzyskania zgody na zapisanie się na seminarium, kolejność zgłoszeń
Katedra Badań Rynku i Usług	Instytut Marketingu	dr hab. Monika Dobska, prof. UEP	3	Zarządzanie przedsiębiorstwami usługowymi, znaczenie personelu kontaktowego. Systemy zarządzania jakością. Marketing relacyjny w przedsiębiorstwach usługowych	Kontakt mailowy lub osobisty z promotorem w celu uzyskania zgody na zapisanie się na seminarium. Adres mailowy: monika.dobska@ue.poznan.pl; tel. 501 23 26 23
Katedra Handlu i Marketingu	Instytut Marketingu	dr hab. Paweł Dobski, prof. UEP	8	Zarządzanie jakością. Marketing relacyjny. Zarządzanie relacjami z klientami. Obsługa klienta. Zarządzanie marketingowe	Kontakt mailowy lub osobisty z promotorem w celu uzyskania zgody na zapisanie się na seminarium, kolejność zgłoszeń

Katedra Zarządzania Zasobami Przedsiębiorstwa	Instytut Zarządzania	dr hab. Marcin Gołembski	12	Zarządzanie Zasobami Ludzkimi - rekrutacja i selekcja, motywowanie, rozwój pracowników, ocena pracownicza, budowanie i zarządzanie zespołami pracowniczymi, projektowanie funkcji personalnej, Employer Branding, zarządzanie talentami, outsourcing HR, parametryzacja funkcji HR, wirtualizacja funkcji HR	Kolejność zgłoszeń i pierwszeństwo dla studentów specjalności zarządzanie zasobami ludzkimi (jeśli będzie uruchomiona)
Katedra Teorii Organizacji i Zarządzania	Instytut Zarządzania	dr hab. Agnieszka Ignyś, prof. UEP	12	ład korporacyjny. Nowoczesne metody zarządzania zasobami ludzkimi	Kontakt mailowy lub osobisty z promotorem w celu uzyskania zgody na zapisanie się na seminarium, kolejność zgłoszeń
Katedra Strategii Marketingowych	Instytut Marketingu	dr hab. Ewa Jerzyk, prof. UEP	12	Multisensoryczna komunikacja marketingowa, zrównoważone zachowania nabywców, konsument wobec Internetu Rzeczy, przekazy społeczne w komunikacji marek komercyjnych, tendencje w zachowaniach konsumentów na rynku żywności, kreatywność i innowacje w marketingu	Zainteresowanie tematyką seminarium; Kontakt mailowy lub osobisty z promotorem w celu uzyskania zgody na zapisanie się na seminarium
Katedra Zarządzania Jakością	Instytut Zarządzania	dr hab. inż. Magdalena Kaźmierczak, prof. UEP	12	Zarządzanie społecznie odpowiedzialne w organizacjach. Metody i techniki zarządzania jakością i doskonalenia procesów	Kontakt mailowy lub osobisty z promotorem w celu uzyskania zgody na zapisanie się na seminarium, kolejność zgłoszeń
Katedra Teorii Organizacji i Zarządzania	Instytut Zarządzania	dr hab. Elżbieta Kowalczyk, prof. UEP	12	Psychologia w zarządzaniu. Zarządzanie zasobami ludzkimi. Funkcjonalne i dysfunkcjonalne problemy organizacji i zarządzania. Negocjacje	Kontakt mailowy lub osobisty z promotorem w celu uzyskania zgody na zapisanie się na seminarium, kolejność zgłoszeń
Katedra Teorii Organizacji i Zarządzania	Instytut Zarządzania	dr hab. Janusz Kraśniak, prof. UEP	12	Zarządzanie procesami i projektami. Zarządzanie zasobami ludzkimi. Nowoczesne koncepcje i metody zarządzania	Kontakt mailowy lub osobisty z promotorem w celu uzyskania zgody na zapisanie się na seminarium, kolejność zgłoszeń
Katedra Strategii Marketingowych	Instytut Marketingu	dr hab. Grzegorz Leszczyński, prof. UEP	12	Marketing i sprzedaż w gospodarce 4.0: wykorzystanie sztucznej inteligencji w marketingu i sprzedaży, Internet rzeczy w marketingu i sprzedaży, augmented/virtual reality w marketingu i sprzedaży, gospodarka współdzielenia i platformowa, marketing i sprzedaż opartych na nowoczesnych technologiach	Proszę o zgłoszenie chęci udziału w seminarium za pomocą poczty elektronicznej z adresu studenckiego NIU@student.ue.poznan.pl na: g.leszczynski@ue.poznan.pl. W e-mailu proszę podać: specjalność na obecnych studiach, uczelnię, wydział i specjalność ukończonych studiów licencjackich, średnią ze studiów licencjackich oraz ocenę na dyplomie z tych studiów. Preferencje dla studentów ze specjalności Komunikacja w Biznesie oraz średnią > 4.0.

Katedra Teorii Organizacji i Zarządzania	Instytut Zarządzania	dr hab. Kamila Malewska prof. UEP	12	Zarządzanie współczesnymi przedsiębiorstwami	Kontakt mailowy lub osobisty z promotorem w celu uzyskania zgody na zapisanie się na seminarium, kolejność zgłoszeń
Katedra Zarządzania Jakością	Instytut Zarządzania	prof. dr hab. inż. Alina Matuszak-Flejszman	12	Zarządzanie jakością w przedsiębiorstwie. Zarządzanie środowiskowe w przedsiębiorstwie. Metody i narzędzia doskonalenia jakości. Znormalizowane systemy zarządzania w organizacji	Kontakt mailowy lub osobisty z promotorem w celu uzyskania zgody na zapisanie się na seminarium, kolejność zgłoszeń
Katedra Teorii Organizacji i Zarządzania	Instytut Zarządzania	dr hab. Paweł Mielcarek, prof. UEP	12	Zarządzanie strategiczne, modele biznesu, Zarządzanie procesami, Zarządzanie innowacjami	Kontakt mailowy lub osobisty z promotorem w celu uzyskania zgody na zapisanie się na seminarium, kolejność zgłoszeń
Katedra Handlu i Marketingu	Instytut Marketingu	dr hab. Jan Mikołajczyk, prof. UEP	5	Marketingowe zarządzanie przedsiębiorstwem; Zarządzanie w handlu i usługach; Zarządzanie sprzedażą	Kontakt mailowy lub osobisty z promotorem w celu uzyskania zgody na zapisanie się na seminarium, kolejność zgłoszeń
Katedra Strategii Marketingowych	Instytut Marketingu	dr hab. Renata Nestorowicz, prof. UEP	12	Komunikacja marketingowa - uwarunkowania kulturowe i demograficzne. Aktywność komunikacyjna konsumentów. Komunikacja marketingowa na rynkach żywnościowych	Kontakt mailowy z promotorem w celu uzyskania zgody na zapisanie się na seminarium
Katedra Zarządzania Zasobami Przedsiębiorstwa	Instytut Zarządzania	dr hab. Dariusz Nowak, prof. UEP	8	Zarządzanie strategiczne zasobami przedsiębiorstwa (rzeczymi, ludzkimi, relacyjnymi, finansowymi itp.). Zarządzanie operacyjne zasobami przedsiębiorstwa (rzeczymi, ludzkimi, relacyjnymi, finansowymi itp.)	Kontakt mailowy lub osobisty z promotorem w celu uzyskania zgody na zapisanie się na seminarium, kolejność zgłoszeń
Katedra Inwestycji i Nieruchomości	Instytut Zarządzania	dr hab. Sławomir Palicki	12	Funkcjonowanie i profesjonalna obsługa mieszkaniowych i komercyjnych rynków nieruchomości. Marketing na rynku nieruchomości. Wycena nieruchomości. Rewitalizacja obszarów miejskich i aglomeracyjnych	Kolejność zapisów na seminarium, poprzedzonych kontaktem mailowym ze strony Studentki/Studenta lub osobistą wizytą podczas konsultacji
Katedra Handlu i Marketingu	Instytut Marketingu	dr hab. Bartłomiej Pierański, prof. UEP	6	Neuromarketing. Marketing sensoryczny. Prośrodowiskowe / zrównoważone zachowania konsumentów. Zachowanie nabywców w przestrzeni wewnątrzsklepowej	Kontakt mailowy lub osobisty z promotorem w celu uzyskania zgody na zapisanie się na seminarium, kolejność zgłoszeń
Katedra Handlu i Marketingu	Instytut Marketingu	dr hab. Robert Romanowski, prof. UEP	6	Zarządzanie innowacjami; Marketing terytorialny. Zarządzanie relacjami w modelu potrójnej helisy; Innowacje 4.0	Kontakt mailowy lub osobisty z promotorem w celu uzyskania zgody na zapisanie się na seminarium, kolejność zgłoszeń
Katedra Teorii Organizacji i Zarządzania	Instytut Zarządzania	dr hab. Gabriela Roszyk-Kowalska, prof. UEP	12	Praca kierownicza w zarządzaniu współczesnym przedsiębiorstwem	Kontakt mailowy lub osobisty z promotorem w celu uzyskania zgody na zapisanie się na seminarium, kolejność zgłoszeń

Katedra Badań Rynku i Usług	Instytut Marketingu	prof. dr hab. Ireneusz Rutkowski	6	Zarządzanie ofertą produktową w przedsiębiorstwach. Procesy i metody innowacji produktu. Strategie wprowadzania nowych produktów na rynek. Zarządzanie w przedsiębiorstwie. Systemy informacyjne wspomagania decyzji w przedsiębiorstwach. Badania i analiza sytuacji produktu. Analiza sytuacji w otoczeniu przedsiębiorstwa	Kontakt mailowy lub osobisty z promotorem w celu uzyskania zgody na zapisanie się na seminarium
Katedra Zarządzania Strategicznego	Instytut Zarządzania	dr hab. Maja Sajdak, prof. UEP	12	Zarządzanie strategiczne. Zwinność strategiczna. Wpływ technologii Przemysłu 4.0 na rozwój przedsiębiorstw. Zarządzanie kryzysowe. Budowanie przewagi konkurencyjnej	<ul style="list-style-type: none"> • Temat pracy zgodny z tematyką seminarium • Wstępnie określony obszar tematyczny pracy oraz założenia badawcze • Bardzo dobra znajomość j. angielskiego • Duże zaangażowanie w proces pisania pracy • Terminowość w przekazywaniu promotorowi poszczególnych rozdziałów pracy • Kontakt mailowy lub osobisty w celu uzyskania zgody na zapisanie się na seminarium
Katedra Zarządzania Zasobami Przedsiębiorstwa	Instytut Zarządzania	dr hab. Beata Skowron-Mielnik, prof. UEP	12	Strategiczne zarządzanie zasobami ludzkimi - praca hybrydowa, zarządzanie kompetencjami i rozwojem pracowników, zarządzanie różnorodnością, budowanie zaangażowania, pozyskanie i retencja pracowników, elastyczne miejsce i czas pracy, strategia personalna przedsiębiorstwa	Kontakt mailowy lub osobisty z promotorem w celu uzyskania zgody na zapisanie się na seminarium, kolejność zgłoszeń i pierwszeństwo dla studentów specjalności zarządzanie zasobami ludzkimi (jeśli będzie uruchomiona)
Katedra Zarządzania Strategicznego	Instytut Zarządzania	dr hab. Magdalena Stefańska, prof. UEP	12	Zrównoważony rozwój w strategiach przedsiębiorstw. Społeczna odpowiedzialność biznesu. Zarządzanie strategiczne	Kontakt mailowy lub osobisty z promotorem w celu uzyskania zgody na zapisanie się na seminarium, kolejność zgłoszeń
Katedra Inwestycji i Nieruchomości	Instytut Zarządzania	dr Łukasz Strączkowski	12	Rynek nieruchomości - tendencje, nowe produkty, zachowania podmiotów. Analiza rynku nieruchomości na potrzeby podejmowania decyzji i procesów inwestycyjnych	Kontakt mailowy lub osobisty z promotorem w celu uzyskania zgody na zapisanie się na seminarium, kolejność zgłoszeń, zainteresowanie tematyką rynku nieruchomości
Katedra Finansów Międzynarodowych	Instytut Gospodarki Międzynarodowej	dr hab. Justyna Światowiec-Szczeptańska, prof. UEP	12	Strategie rozwoju przedsiębiorstw. Zewnętrzne metody rozwoju przedsiębiorstw: fuzje i przejęcia (M&A), alianse (partnerstwo, kooperacja), sieci. Strategie zarządzania relacjami z klientami na rynku B2B. E-commerce	Kontakt mailowy lub osobisty z promotorem w celu uzyskania zgody na zapisanie się na seminarium

Katedra Strategii Marketingowych	Instytut Marketingu	dr hab. Tomasz Wanat, prof. UEP	12	Zachowania zakupowe nabywców, czynniki emocjonalne i poznawcze w procesie decyzyjnym, zarządzanie kategorią w e-commerce, budowanie perswazyjnej architektury wyboru w Internecie	Zainteresowanie tematyką seminarium; Kontakt mailowy lub osobisty z promotorem w celu uzyskania zgody na zapisanie się na seminarium
Katedra Strategii Marketingowych	Instytut Marketingu	dr hab. Zygmunt Waškowski, prof. UEP	12	Marketing w sporcie, zarządzanie marketingowe w przedsiębiorstwie, marketing w organizacjach non-profit, zarządzanie publiczne, kreowanie wartości dla klienta, marketing doświadczeń, zarządzanie relacjami, marketing na rynku b2b, otwarte innowacje, nowe trendy zachowań konsumenckich	Zainteresowanie tematyką seminarium; Kontakt mailowy lub osobisty z promotorem w celu uzyskania zgody na zapisanie się na seminarium
Katedra Zarządzania Zasobami Przedsiębiorstwa	Instytut Zarządzania	dr hab. Grzegorz Wojtkowiak, prof. UEP	12	Zarządzanie procesami pracy (narzędzia, koszty, czas i efektywność kadr)	Kontakt mailowy lub osobisty z promotorem w celu uzyskania zgody na zapisanie się na seminarium, zgodność proponowanej pracy z tematyką seminarium