

# Doradca w procesie sukcesji

- Kierunek - studia podyplomowe

Hybrydowe 2 semestry OD PAŹDZIERNIKA

## Opis kierunku:

**Gwarantujemy pełną zgodność z przepisami prawa i najwyższe standardy edukacyjne.**

---

Doradztwo w procesie sukcesji to kompleksowe wsparcie firm rodzinnych w płynnym przekazaniu zarządzania kolejnemu pokoleniu lub nowym właścicielom. Obejmuje aspekty prawne, finansowe, organizacyjne oraz psychologiczne, pomagając uniknąć konfliktów i zabezpieczyć przyszłość biznesu. Kluczową rolę odgrywa diagnoza kompetencji sukcesorów, mediacje oraz planowanie strategiczne, które minimalizują ryzyko niepowodzenia sukcesji. Profesjonalne doradztwo pozwala firmom zachować ciągłość działania i rozwijać się w nowych warunkach rynkowych.

### Dla kogo ten kierunek?

- Studia podyplomowe „Doradca w procesie sukcesji” są skierowane do:
- Właścicieli firm rodzinnych – planujących przekazanie biznesu kolejnemu pokoleniu
- Sukcesorów – przygotowujących się do przejęcia zarządzania
- Doradców biznesowych i prawnych – chcących specjalizować się w sukcesji
- HR-owców, coachów i trenerów – wspierających organizacje w zmianie pokoleniowej
- Menedżerów i liderów – zarządzających firmami w procesie sukcesji

## Co zyskujesz?

- Kompleksową wiedzę o sukcesji – od aspektów prawnych i finansowych po psychologiczne i zarządcze
- Praktyczne umiejętności – mediacje, diagnoza psychometryczna, zarządzanie talentami
- Analizę Twoich predyspozycji – indywidualne badanie osobowości na podstawie badania psychometrycznego Bridge Personality w kontekście sukcesji
- Realne case studies – nauka na prawdziwych przypadkach firm rodzinnych
- Nowoczesną formę nauki – hybrydowy model zajęć (większość online + 2 zjazdy stacjonarne)

Dane zamieszczone w niniejszej karcie kierunku mają charakter wyłącznie informacyjny. Dane te nie stanowią oferty zawarcia umowy w rozumieniu art. 66 i nast. kodeksu cywilnego. Zgodnie z art. 160 ust. 3 ustawy z dnia 27 lipca 2005 roku Prawo o szkolnictwie wyższym, umowa między dsw a studentem zawierana jest w formie pisemnej.

- Networking i wymianę doświadczeń – spotkania z ekspertami i praktykami biznesu

## Studia idealne dla Ciebie!

Nie wiesz, na który kierunek się zdecydować? Skontaktuj się z Działem Studiów Podyplomowych: [sp@dsw.edu.pl](mailto:sp@dsw.edu.pl)

## Bezpłatne szkolenia

Dlaczego jeszcze warto wybrać studia podyplomowe na Uniwersytecie Dolnośląskim DSW? Ponieważ każdy uczestnik studiów ma możliwość **bezpłatnie** wziąć udział w aż 4 dodatkowych szkoleniach! Odbędą się one w trakcie jednego weekendu i nie będą ze sobą kolidować godzinowo. Po ukończeniu szkolenia otrzymasz certyfikat potwierdzający udział w szkoleniu. Więcej informacji o szkoleniach pod [linkiem](#).

## Sposób realizacji studiów podyplomowych

Studia podyplomowe na tym kierunku prowadzone są:

- **hybrydowo** - zajęcia na tym kierunku prowadzone są częściowo online, a częściowo w salach wykładowych. Jako praktycy doskonale wiemy, że nie wszystkie treści, a przede wszystkim umiejętności, można przekazać tylko poprzez naukę online. Warsztaty i spotkania, których nie możemy przeprowadzić online, ponieważ utracą swoją wartość edukacyjną, będą przeprowadzone w salach DSW.

## Program studiów

Program studiów na kierunku Doradca w procesie sukcesji:



Liczba miesięcy nauki:  
**9**



Liczba godzin: **174**



Liczba zjazdów: **10**



Liczba semestrów: **2**

**Moduł I: Wyzwania i strategie w zarządzaniu firmą rodzinną (20 godz.)**

- **Kompetencje zarządcze**
- Jakie cechy powinien mieć skuteczny lider?
- Kompetencje twarde i miękkie w zarządzaniu

Dane zamieszczone w niniejszej karcie kierunku mają charakter wyłącznie informacyjny. Dane te nie stanowią oferty zawarcia umowy w rozumieniu art. 66 i nast. kodeksu cywilnego. Zgodnie z art. 160 ust. 3 ustawy z dnia 27 lipca 2005 roku Prawo o szkolnictwie wyższym, umowa między dsw a studentem zawierana jest w formie pisemnej.



- Jak mierzyć i rozwijać kompetencje menedżerskie?
- **Badania psychometryczne w diagnozie predyspozycji zarządczych**
- Zastosowanie testów w biznesie
- Co to są badania psychometryczne i jak działają?
- Rzetelność i trafność testów
- Badanie Bridge Personality, indywidualna diagnoza studenta
- **Zarządzanie talentami w procesie sukcesji.**
- Jak identyfikować i rozwijać kluczowe talenty?
- Planowanie ścieżki rozwoju talentów wewnątrz organizacji

## **Moduł II: Podstawy prawa sukcesyjnego; Prawo spadkowe, prawo handlowe (33 godz.)**

- **Podstawy prawa spółek w kontekście sukcesji**
- Formy prawne prowadzenia działalności i ich wpływ na sukcesję
- Zasady funkcjonowania spółek osobowych i kapitałowych
- Prawne aspekty przekształceń spółek w kontekście planowania sukcesyjnego
- **Dziedziczenie przedsiębiorstw i udziałów w spółkach**
- Ogólne zasady dziedziczenia w polskim prawie cywilnym
- Dziedziczenie ustawowe i testamentowe
- Zasady dziedziczenia udziałów i akcji w spółkach kapitałowych oraz praw i obowiązków w spółkach osobowych
- Dziedziczenie przedsiębiorstwa osoby fizycznej, a zarząd sukcesyjny
- **Planowanie sukcesyjne w prawie spadkowym**
- Sporządzanie testamentu i jego rodzaje
- "Umowy" dotyczące dziedziczenia (umowa o zrzeczenie się dziedziczenia, zapis windykacyjny)
- Wydziedziczenie, zachówek i sposoby jego minimalizacji
- Fundacja rodzinna jako narzędzie sukcesji
- Ograniczenia w przejmowaniu udziałów i akcji
- **Zarządzanie sukcesją w praktyce**
- Case studies – analiza rzeczywistych przypadków sukcesji

## **Moduł III: Prawo pracy w procesie sukcesji (18 godz.)**

- Definicja sukcesji i jej znaczenie dla firm rodzinnych
- Prawa i obowiązki pracowników w procesie sukcesji
- Ochrona miejsc pracy i warunki kontynuacji umów
- Wypowiedzenie umów a sukcesja – kiedy jest możliwe?
- Przeniesienie praw i obowiązków pracowniczych na nowego właściciela
- Zasady kontynuacji ubezpieczeń społecznych dla sukcesorów
- Obowiązki wobec ZUS i sposoby zgłaszania zmian
- Możliwość zawieszenia i wznowienia działalności po śmierci właściciela
- Dziedziczenie zobowiązań podatkowych i składkowych
- Przetwarzanie danych osobowych po zmianie właściciela firmy
- Odpowiedzialność sukcesora w kontekście RODO

Dane zamieszczone w niniejszej karcie kierunku mają charakter wyłącznie informacyjny. Dane te nie stanowią oferty zawarcia umowy w rozumieniu art. 66 i nast. kodeksu cywilnego. Zgodnie z art. 160 ust. 3 ustawy z dnia 27 lipca 2005 roku Prawo o szkolnictwie wyższym, umowa między dsw a studentem zawierana jest w formie pisemnej.

- Przekazywanie danych pracowniczych i klientów – aspekty prawne

#### **Moduł IV: Zarządzanie finansami w firmie rodzinnej na poziomie strategicznym (44 godz.)**

- **Wartość i wycena firmy na poziomie strategicznym**
- Co składa się na wartość firmy?
- Metody wyceny przedsiębiorstw
- Metody majątkowe
- Metody dochodowe (DCF – zdyskontowane przepływy pieniężne)
- Metody porównawcze (multiplikatory rynkowe)
- Wycena marki, know-how, relacji z klientami
- **Krótkoterminowe (operacyjne) determinanty wartości firmy**
- Różnice między zyskiem a gotówką
- Cash flow a decyzje strategiczne
- Rodzaje przepływów pieniężnych: operacyjne, inwestycyjne, finansowe
- Analiza płynności finansowej i wypłacalności firmy
- Case study: analiza cash flow w firmach o różnym modelu biznesowym

#### **Moduł V: Psychologia i Komunikacja w relacjach biznesowych (12 godz.)**

- Psychologia rodzinnych relacji biznesowych
- **Sukcesja w firmach rodzinnych – psychologiczne wyzwania**
- Kto przejmie stery? Psychologiczne aspekty sukcesji
- Gotowość młodego pokolenia vs. niechęć seniora do oddania władzy
- Jak uniknąć faworyzowania jednego dziecka?
- Syndrom "ojciec założyciel" – dlaczego trudno oddać kontrolę?
- **Strategie łagodnego przekazania władzy**
- Stopniowe włączanie sukcesorów do zarządzania
- Planowanie sukcesji bez konfliktów
- Rola doradców i mediatorów w procesie sukcesji
- Granice między rodziną a biznesem – jak je wyznaczyć?
- Jak nie „przynosić pracy do domu”?
- Oddzielenie ról rodzinnych i biznesowych
- Jak unikać nadmiernej kontroli wśród członków rodziny?

#### **Moduł VI: Mediacje biznesowe (15 godz.)**

- **Mediacje biznesowe wstęp do mediacji**
- Psychologiczne mechanizmy powstawania, eskalacji i rozwiązywania konfliktów
- Koło konfliktów Moore’a
- Dynamika konfliktu
- Eskalacja konfliktu
- Style rozwiązywania konfliktów – określenie własnej strategii radzenia sobie z trudnymi sytuacjami (test)
- **Mediacje w sporach pracowniczych - mobbing**



- Definicja i rodzaje: pionowy, prosty, skośny
- Taktyki stosowane przez mobbera
- Czym na pewno mobbing nie jest?
- Dyskryminacja, nierówne traktowanie i inne niepożądane zachowania w miejscu pracy
- Spory na linii pracownik–pracodawca,
- **Mediacja**
- Mediacja jako praktyczne narzędzie rozwiązywania konfliktów i sporów:
- Zajęcia z użyciem gogli VR – immersyjne symulacje mediacji w konfliktach pomiędzy pracownikiem, przełożonym, podwładnym oraz współpracownikami
- **Mediacje w sporach między firmami**
- Konflikty kontraktowe i negocjacje umów
- Spory z dostawcami i klientami
- Mediacje a arbitraż – różnice i zastosowanie
- Studium przypadku – mediacje w konflikcie między dwoma przedsiębiorstwami.
- **Techniki komunikacyjne w mediacji**
- Sztuka zawierania skutecznego kontraktu podczas mediacji,
- Monolog mediatora;
- Narzędzia coachingowe wspierające mediacje
- Trudne sytuacje w mediacji

## **Moduł VII: Struktury organizacyjne firm rodzinnych (32 godz.)**

- **Wprowadzenie do standaryzacji procesów**
- **Podstawowe pojęcia i cele standaryzacji procesów.**
- Znaczenie standaryzacji w sukcesji rodzinnych firm.
- Narzędzia standaryzacji (SIPOC, procedury operacyjne, instrukcje).
- Przeanalizowanie przykładowych procedur operacyjnych.
- Ćwiczenie: stworzenie prostej procedury operacyjnej dla wybranego procesu w firmie.
- **Optymalizacja procesów i analiza efektywności**
- Techniki optymalizacji procesów (np. Lean, Six Sigma, analiza wartości dodanej).
- Identyfikacja wąskich gardeł w procesach biznesowych.
- Tworzenie mapy procesów za pomocą narzędzi (np. **Miro, Lucidchart**).
- Analiza procesów firmy rodzinnej: identyfikacja problemów i propozycje usprawnień.
- **Kontrola jakości w procesach sukcesji**
- KPI (Key Performance Indicators) w procesach sukcesyjnych.
- Narzędzia monitorowania jakości: checklisty, audyty procesów.
- Zarządzanie ryzykiem w standaryzacji procesów.
- Tworzenie checklist dla wybranych procesów sukcesyjnych.
- Warsztat: projektowanie KPI dla procesów sukcesji.
- **Praktyczne narzędzia w zarządzaniu procesami**
- Wprowadzenie do narzędzi takich jak **Notion, Trello, Process Street**.

- Organizacja dokumentacji procesowej.
- Praktyczne zastosowanie wybranych narzędzi w dokumentowaniu i standaryzacji procesów.

## Wykładowcy

### **Agnieszka Czaplńska**

Ekspertka w dziedzinie zarządzania i HR, wspierająca organizacje w budowaniu zdrowej kultury pracy, skutecznej komunikacji i rozwoju talentów.

Jest specjalistką w badaniach psychometrycznych i sukcesji w firmach rodzinnych. Od lat aktywnie wdraża narzędzia psychometryczne do diagnozy talentów i predyspozycji zawodowych w firmach rodzinnych. Pracuje z właścicielami i sukcesorami nad identyfikacją mocnych stron, stylów przywództwa oraz strategii zarządzania różnorodnością pokoleniową, wykorzystując zaawansowane badania psychometryczne, takie jak Bridge Personality oraz DISC. Dzięki jej wsparciu procesy sukcesji w firmach rodzinnych przebiegają sprawniej, a zespoły lepiej adaptują się do zmian.

Jest kierownikiem studiów podyplomowych oraz wykładowczynią na Uniwersytecie DSW we Wrocławiu, gdzie prowadzi zajęcia na kierunkach psychologia w biznesie, HR i coaching.

Jest współautorką narzędzi Moc Kolorów – zarówno w wersji papierowej, jak i aplikacji online, opartej na modelu DISC. To nowoczesne rozwiązanie wspiera diagnozę stylów osobowości, komunikacji i efektywności zespołowej, a także pomaga organizacjom w lepszym dopasowaniu pracowników do ról i odpowiedzialności. Prowadzi kursy certyfikujące konsultantów tej metody, umożliwiając organizacjom samodzielne korzystanie z narzędzi autodiagnostycznych.

Agnieszka Czaplńska występowała na licznych konferencjach branżowych i biznesowych, m.in. Kongres Kadry, Akademia Kobiet, Wolters Kluwer, Forum Biznesu. Jest również autorką książki Karty pracy DISC. Ćwiczenia z budowania relacji w życiu zawodowym i osobistym wydanej przez Wolters Kluwer.

Jako prezes firmy Coach and More realizuje projekty rozwojowe dla biznesu, edukacji oraz administracji publicznej, oferując szkolenia z zakresu zarządzania stresem, komunikacji, budowania zaangażowanych zespołów oraz zarządzania różnorodnością i wiekiem.

☺ Więcej informacji: [www.czaplaandmore.pl](http://www.czaplaandmore.pl)

☺ LinkedIn: Agnieszka Czaplńska

Dane zamieszczone w niniejszej karcie kierunku mają charakter wyłącznie informacyjny. Dane te nie stanowią oferty zawarcia umowy w rozumieniu art. 66 i nast. kodeksu cywilnego. Zgodnie z art. 160 ust. 3 ustawy z dnia 27 lipca 2005 roku Prawo o szkolnictwie wyższym, umowa między dsw a studentem zawierana jest w formie pisemnej.

**dr inż. Anna Motylska-Kuźma**

Absolwentka Politechniki Wrocławskiej, Dziekan Wydziału Nauk Ekonomicznych w Wyższej Szkole Zarządzania i Finansów we Wrocławiu, pracownik Wyższej Szkoły Bankowej we Wrocławiu, Kierownik Zespołu Dydaktycznego Doradztwa Finansowego. Obecnie prodziekan na Uniwersytecie Dolnośląskim DSW we Wrocławiu w obszarze kierunków biznesowych. Autorka wielu artykułów i publikacji z zakresu zarządzania finansami i decyzji finansowych ze szczególnym uwzględnieniem ryzyka finansowego, zarządzania wartością i innowacyjnych źródeł finansowania działalności gospodarczej.

**dr Barbara Pawełko-Czajka**

Doktor nauk prawnych, doświadczona wykładowczyni akademicka, konsultantka i trenerka. Właścicielka firmy szkoleniowo-doradczej Positivity Consulting.

Prowadzi liczne szkolenia i wykłady na uczelniach wyższych m.in. z zakresu prawa pracy i ubezpieczeń społecznych. Stale współpracuje m. in. ze Stowarzyszeniem Księgowych w Polsce, Bankowym Ośrodkiem Doradztwa i Edukacji, Międzynarodową Szkołą Bankowości i Finansów oraz wieloma wiodącymi firmami szkoleniowymi. Posiada praktyczne i wieloletnie doświadczenie w prowadzeniu szkoleń, dydaktyki akademickiej, doradztwie oraz w wdrażaniu przepisów prawnych z zakresu: ochrony danych osobowych (RODO), prawa pracy, zatrudniania cudzoziemców, umów cywilno-prawnych, prawa ubezpieczeń społecznych. Zdobywczyni Stypendium Herder-Institut w Marburgu. Współpracowała m.in. z University College of London, Instytutem Herdera w Marburgu, Mykolas Romeris University w Wilnie, Lithuanian University of Educational Sciences w Wilnie realizując projekty badawcze i wykłady.

**mgr Małgorzata Warzycha**

Praktyczka zarządzania, doświadczona menadżerka HR, trenerka biznesu, coach. Certyfikowana mediatorka sądowa i pozasądowa oraz konsultantka DISC D3. Menadżerka kierunku "Human Resources i Coaching" II stopnia i "Psychologia w biznesie" I stopnia. Z wykształcenia socjolożka. Bogate doświadczenie zdobyła pracując w branży finansowej, produkcyjnej i usługowo-logistycznej u największych polskich pracodawców. Liderka wielu projektów, mających wpływ na zmianę modelu komunikacji i kultury organizacyjnej firm. Dodatkowo prowadzi liczne inicjatywy promujące prewencyjne rozwiązywanie konfliktów w miejscu pracy. Przewodnicząca Rady Programowej kierunku.

# Ceny dla kandydatów

## Studia podyplomowe - inwestycja, która się zwraca

**Wybierając studia podyplomowe na Uniwersytecie Dolnośląskim DSW możesz rozwinąć swoje kompetencje oraz zdobyć odpowiednie kwalifikacje.** Od 18 lat jesteśmy nr 1 wśród uczelni niepublicznych na Dolnym Śląsku według rankingu Perspektyw 2023, a nasze studia podyplomowe ukończyło już ponad 10.000 osób.

**Dajemy Ci szansę przełożenia dalszej edukacji na nowe możliwości zawodowe i wzrost wynagrodzenia,** nie tylko w obszarze studiów pedagogicznych, ale też tych z obszaru zarządzania, coachingu, prawa, administracji, informatyki, marketingu oraz psychologii.

**Szanujemy też Twój czas i pieniądze, dlatego o finansach mówimy otwarcie.** Nie mnożymy dodatkowych opłat, nie przemycamy małym druczkiem ukrytych kosztów. U nas wiesz dokładnie, za co płacisz.

## Niestacjonarne - Gwarantowane czesne stopniowane

	Rok nauki	Czesne
normal_price rat		
price_after_promotion rat		
price_last_30 rat		

## Niestacjonarne - Gwarantowane czesne stałe

Rok nauki	Czesne
-----------	--------

Dane zamieszczone w niniejszej karcie kierunku mają charakter wyłącznie informacyjny. Dane te nie stanowią oferty zawarcia umowy w rozumieniu art. 66 i nast. kodeksu cywilnego. Zgodnie z art. 160 ust. 3 ustawy z dnia 27 lipca 2005 roku Prawo o szkolnictwie wyższym, umowa między dsw a studentem zawierana jest w formie pisemnej.



<b>2 raty</b>	<b>1 rok</b>	<b>2950 zł 3350 zł</b>
-------------------	--------------	------------------------

Rok nauki	Czesne
-----------	--------

<b>10 rat</b>	<b>1 rok</b>	<b>595 zł 675 zł</b>
---------------	--------------	----------------------

# Ceny dla absolwentów WSB i WSB Merito

## Niestacjonarne - Gwarantowane czesne stopniowane

	Rok nauki	Czesne
<b>normal_pric e rat</b>		
	<b>price_after_promotio n rat</b>	
		<b>price_last_30 rat</b>

## Niestacjonarne - Gwarantowane czesne stałe

	Rok nauki	Czesne
<b>2 raty</b>	<b>1 rok</b>	<b>2850 zł <del>3350 zł</del></b>

	Rok nauki	Czesne
<b>10 rat</b>	<b>1 rok</b>	<b>575 zł <del>675 zł</del></b>