

Zasady przeprowadzania egzaminu magisterskiego

Kierunek Zarządzanie

Studia II stopnia

1. **Dwa pytania losowane** przez studenta z poniższej listy zagadnień.
2. **Jedno pytanie z pracy** zadane przez promotora lub recenzenta.
3. Ewentualne dodatkowe pytania członków komisji.

Pytania ogólne na egzamin dyplomowy:

1. Istota gospodarki opartej na wiedzy.
2. Definicja i klasyfikacja procesów
3. Podstawowe kategorie produktu i dochodu narodowego
4. Omów wybrane style kierowania
5. Omów wybrane koncepcje zarządzania
6. Cechy skutecznego menedżera
7. Scharakteryzuj wybrane metody zarządzania strategicznego.
8. Omów koncepcję TQM.
9. Pojęcie, etapy budowy strategii.
10. Rola Banku Centralnego w gospodarce rynkowej.
11. Proces zarządzania zasobami ludzkimi w przedsiębiorstwie.
12. Cele, funkcje i metodyka budowy biznes planu.
13. Pojęcie oraz elementy kultury organizacyjnej.
14. Etapy rozwoju kariery zawodowej.
15. Produkt w koncepcji marketingu.
16. Cena jako element marketingu mix.
17. Promocja i jej narzędzia jako proces komunikacji.
18. Pojęcie innowacji.
19. Metody i techniki negocjacji w biznesie.
20. Definicja i cechy organizacji wirtualnej.

Specjalność: *Rachunkowość i finanse w zarządzaniu:*

1. Papiery wartościowe i ich klasyfikacja.
2. Istota factoringu i jego znaczenie dla płynności finansowej przedsiębiorstwa.
3. Leasing jako alternatywna do kredytu forma finansowania dóbr produkcyjnych.
4. Dyskontowe metody oceny finansowej inwestycji rzeczowych.
5. Kredytowanie działalności gospodarczej i zasady zabezpieczenia kredytów.
6. Wykorzystanie prognozy rentowności i płynności przy planowaniu wyniku finansowego przedsiębiorstwa.
7. Znaczenie rachunku kosztów zmiennych dla procesów decyzyjnych w przedsiębiorstwie.
8. Determinanty wyznaczania cen i podstawowe formuły cenowe.
9. Nowoczesne koncepcje rachunku kosztów.
10. Cele i metody budżetowania oraz elementy budżetu przedsiębiorstwa.

Specjalność: *Informatyka w zarządzaniu:*

1. Dane multimedialne w bazach danych. Problemy, stosowane rozwiązania.
2. Architektura klient-serwer w systemach bazodanowych. Stosowane rozwiązania, zadania serwerów.
3. Modele baz danych (historyczne, najczęściej stosowane, kierunki rozwoju).
4. Personalizacja systemów internetowych. Cele, stosowane rozwiązania.
5. Podstawy prawne i zawartość BIP.
6. Rodzaje portali internetowych, portale korporacyjne.
7. Strategia marketingowa w Internecie.
8. Pojęcia i modele e-handlu.
9. Elektroniczne zarządzanie dokumentami przedsiębiorstwie oraz EDI.
10. Cechy i zastosowania systemów ekspertowych.

Specjalność: Zarządzanie firmą i doskonalenie jakości:

1. Pojęcie przedsiębiorczości i przedsiębiorstwa.
2. Pojęcie i rodzaje restrukturyzacji.
3. Modele rozwoju przedsiębiorstw.
4. Zarządzanie wiedzą i kapitałem intelektualnym w przedsiębiorstwach.
5. Wartość przedsiębiorstwa jako cel strategiczny.
6. Efektywność inwestycji.
7. Narzędzia doskonalenia jakości.
8. Metody planowania strategicznego.
9. Pojęcie zarządzania produkcją.
10. Pojęcie zarządzania zasobami ludzkimi.

Specjalność: Zarządzanie zasobami ludzkimi / zarządzanie zasobami ludzkimi z elementami coachingu:

1. Pojęcie zarządzania zasobami ludzkimi.
2. Omów wewnętrzne i zewnętrzne uwarunkowania zarządzania zasobami ludzkimi.
3. Scharakteryzuj funkcje zarządzania zasobami ludzkimi.
4. Przedstaw i omów etapy doboru pracowników.
5. Scharakteryzuj rodzaje rekrutacji pracowników
6. Omów najbardziej skuteczne metody selekcji.
7. Scharakteryzuj pojęcie motywacji
8. Omów wybrane teorie motywacji.
9. Dokonaj podziału środków motywacji i podaj przykłady
10. Wymień zadania działu kadr

Specjalność: *Ochrona przeciwpożarowa w zarządzaniu bezpieczeństwem:*

1. Pojęcie zarządzania zasobami ludzkimi
2. Funkcje zarządzania zasobami ludzkimi
3. Podaj schemat struktury organizacyjnej PSP i jakie rozporządzenia ją regulują.
4. Na jakiej podstawie określa się liczbę Jednostek Ratowniczo-Gaśniczych na obszarze powiatu.
5. Jakie rozporządzenie reguluje wymagania co do Jednostek OSP, które chcą zostać włączone do Systemu KSRG.
6. Kto odpowiada za realizację obowiązków z zakresu ochrony przeciwpożarowej w budynku.
7. Co zawiera Instrukcja Bezpieczeństwa Pożarowego obiektu i jak często należy ją aktualizować.
8. Jak często należy przeprowadzać ćwiczenia ewakuacji szkoły i kto powinien być powiadamiany o ich terminie.
9. Wymienić systemy łączności radiowej oraz omówić krótko zasady działania tych systemów.
10. Jaka jest rola kryptonimów radiowych, jak się je tworzy- podstawowe zasady prowadzenia korespondencji radiowej?

Specjalność: Zarządzanie usługami publicznymi:

1. Definicja inwestycji i ich rodzaje.
2. Polityka inwestycyjna gminy.
3. Źródła finansowania inwestycji publicznych.
4. Rodzaje metod oceny efektywności przedsięwzięć inwestycyjnych.
5. Wymień czynniki wpływające na decyzje zakupowe konsumentów?
6. Jakie emocje są wykorzystywane w reklamie?
7. Co to jest neuromarketing?
8. Strategia Lizbońska i jej konsekwencje dla gospodarki europejskiej.
9. Regulacje prawne w dobie cyfryzacji i informatyzacji administracji publicznej.
10. Podpis elektroniczny – regulacje prawne oraz technologiczne aspekty jego realizacji.

Specjalność: Zarządzanie bezpieczeństwem i higieną pracy z elementami zarządzania jakością:

1. Charakterystyka systemu zarządzania BHP
2. Zasady wdrażania systemu zarządzania BHP
3. Metody badania wypadków i chorób zawodowych
4. System zarządzania jakością ISO.
5. Podstawowe zasady prawa pracy
6. Źródła prawa pracy w Polsce
7. Analiza i ocena ryzyka w analizie systemowej
8. Wymagania projektowania nowego systemu BHP
9. Model komunikacji dwustronnej
10. Bariery w komunikacji społecznej

Specjalność: Zarządzanie bezpieczeństwem:

1. Klasyfikacja informacji prawnie chronionych
2. Zasady zarządzania informacjami prawnie chronionymi
3. Zasady zarządzania bezpieczeństwem informacji oraz ryzykiem związanym z przetwarzaniem danych w systemie informatycznym.
4. Kontrole GIODO: zakres, treści, obowiązki kontrolowanych
5. Narzędzia analizy zabezpieczeń (dzienniki zdarzeń, gromadzenie statystyk, rejestry lokalne i centralne)
6. Funkcje zarządzania kryzysowego w systemie organów administracji państwowej
7. Zasady opracowania planów zarządzania kryzysowego
8. Organizacja i zadania obrony cywilnej
9. Problemy bezpieczeństwa aplikacji użytkowych i usług
10. Systemy zarządzania jakością w ochronie informacji i danych - PN/EN ISO 27001

Specjalność: *Reklama i kreowanie wizerunku:*

1. Funkcje marketingu
2. Public relations w różnych ujęciach definicyjnych
3. Typy wizerunku
4. Rola badań w marketingu
5. Narzędzia media relations
6. Marketing transakcyjny a marketing partnerski
7. Pojęcie CSR
8. Na czym polega specyfika marketingu usług
9. Rola komunikacji wewnętrznej w organizacji
10. Pojęcie i typu kultury organizacyjnej

Specjalność: Zarządzanie firmą na rynkach krajowych i zagranicznych:

1. Proszę wymienić i omówić instrument finansowy o charakterze własnościowym
2. Proszę wymienić i omówić instrument finansowy o charakterze wierzycielskim
3. Proszę scharakteryzować reguły "regułę 70" i „regułę 72”
4. Proszę krótko scharakteryzować bezpośrednie inwestycje zagraniczne (BIZ)
5. Co to są Specjalne Strefy Ekonomiczne. Proszę wymienić podstrefy Katowickiej Specjalnej Strefy Ekonomicznej
6. Co to są kompetencje i co wchodzi w ich skład? Czym różnią się kompetencje od kwalifikacji?
7. Wymień kluczowe kompetencje współczesnego menedżera (5 kompetencji) i krótko opisz każdą z nich?
8. Czego nie powinien robić menedżer, aby odnieść sukces w zarządzaniu?
9. Proszę o wyjaśnienie pojęcia innowacyjności i jakie ma znaczenie dla funduszy UE
10. Proszę o przedstawienie definicji MSP

Specjalność: Zarządzanie placówkami radiologii:

1. Funkcje zarządzania placówkami radiologicznymi.
2. Współczesne koncepcje zarządzania w placówkach służby zdrowia.
3. Narzędzia Public Relations na przykładzie placówek medycznych.
4. Miejsce Public Relations w komunikacji marketingowej.
5. Relacje i proces komunikacji w świecie medycznym – komunikacja z pacjentem.
6. Rodzaje komunikacji w organizacji - placówce służby zdrowia.
7. Czym jest księga jakości?
8. Etapy zarządzania konfliktem w placówce medycznej.
9. Funkcje lidera zespołu w placówkach służby zdrowia.
10. Uwarunkowania dla pozyskania funduszy zewnętrznych w ochronie zdrowia.

Specjalność: Zarządzanie sprzedażą:

1. Funkcje sprzedaży.
2. Formy sprzedaży.
3. Techniki sprzedaży.
4. Główne zasady marketingu handlowego.
5. Czym jest promocja sprzedaży.
6. Podstawowe rodzaje negocjacji w handlu.
7. Pośrednictwo w sprzedaży.
8. Czym jest marża handlowa, jej rodzaje i sposób obliczania.
9. Efektywność sprzedaży.
10. Rekrutacja pracowników do handlu.

Specjalność: *HR i biznes partner:*

1. Funkcje HR.
2. Zasady partnerstwa biznesowego.
3. Kooperacja, współdziałanie, partnerstwo-cechy, podobieństwa, różnice.
4. Uwarunkowania systemu motywacji.
5. Rodzaje rekrutacji.
6. Narzędzia motywacji.
7. Cechy pracownika działu HR.
8. Wady i zalety partnerstwa w biznesie.
9. Obszary nawiązywania partnerstwa publiczno-prawnego.
10. Rodzaje partnerstwa biznesowego.