

STRATEGIA UCZELNI ASBiRO

PAŹDZIERNIK 2021-WRZESIEŃ 2024

WIZJA I MISJA UCZELNI ASBiRO

Uczelnia ASBiRO to przede wszystkim społeczność. To na czym nam od lat zależy, to tworzenie przestrzeni do wymiany doświadczeń między przedsiębiorcami, którzy każdego dnia, często w osamotnieniu, stawiają czoła wyzwaniom i problemom w prowadzeniu własnych firm. Potrzebują oni stałego wsparcia w rozwoju, nowej wiedzy, pomysłów, przestrzeni, która sprzyja innowacyjnemu myśleniu i wymianie doświadczeń między ludźmi, którzy mają identyczny cel- budowanie organizacji, które stają się liderami w lokalnym życiu społeczno-gospodarczym, oferują miejsca pracy i każdego dnia aktywnie przyczyniają się do wzrostu PKB naszego kraju.

Chcemy aby Uczelnia ASBiRO była sercem i centrum tej społeczności oraz sieci prężnie rozwijających się firm na wzór Stanford University i Doliny Krzemowej.

Jesteśmy Uczelnią niszową, stawiającą na praktyczną edukację, a nasza oferta edukacyjna skierowana jest wyłącznie do właścicieli małych i średnich przedsiębiorstw oraz do osób, które marzą o tym, aby w niedalekiej przyszłości założyć swoje własne firmy.

CEL STRATEGICZNY 1: URUCHOMIENIE STUDIÓW II- STOPNIA

Cel ten został określony w oparciu o informację zwrotną, jaką pracownicy Uczelni otrzymali od studentów studiów I-stopnia na kierunku Zarządzanie, kursantów, absolwentów kursów doszkalających oraz społeczności przedsiębiorców rozwijających się przy Uczelni ASBiRO. W trakcie badania potrzeb społeczności akademickiej oraz planowanej dalszej ścieżki rozwoju, silnie zarysowywały się sugestie o chęci kontynuowania procesu edukacyjnego na Uczelni ASBiRO w formie studiów II-stopnia, które stanowiłyby kolejny etap kształcenia w ofercie programowej uczelni.

DZIAŁANIA OPERACYJNE SŁUŻĄCE REALIZACJI TEGO CELU:

1. WZMACNIANIE WIZERUNKU UCZELNI NASTAWIONEJ NA KSZTAŁCENIE PRAKTYCZNE ORAZ ZWIĘKSZANIE LOJALNOŚCI WŚRÓD STUDENTÓW I ABSOLWENTÓW UCZELNI:
 - Systematycznie zbieramy oceny satysfakcji aktualnych studentów dot. programu kształcenia, wykładowców prowadzących zajęcia dydaktyczne oraz kwestii organizacyjnych i administracyjnych związanych z prowadzeniem kształcenia

- Systematycznie badamy losy i potrzeby edukacyjne absolwentów oraz członków społeczności akademickiej, którzy okazjonalnie korzystają z oferty edukacyjnej Uczelni
- Tworzymy spójny i przejrzysty proces przedłużania ścieżki studenta i absolwenta oraz systematycznie komunikujemy aktualną ofertę edukacyjną wewnątrz społeczności akademickiej oraz poza nią
- Nawiązujemy współpracy partnerskie z organizacjami i stowarzyszeniami, które kierują swoją ofertę do przedsiębiorców w celu uzupełnienia naszej oferty edukacyjnej i wdrażania nowych pomysłów na projekty społecznościowe
- Organizujemy regularne spotkania z przedstawicielami Rady Biznesu Uczelni ASBiRO, podczas których omawiana jest oferta programowa oraz nowe pomysły i wdrożenia, które wymagają zasięgnięcia opinii partnerów społecznych oraz gospodarczych Uczelni
- Przygotowujemy film dokumentalny, który na szeroką skalę ukaże specyfikę, sukcesy oraz charakterystyczne wyzwania społeczności studentów, absolwentów i przedsiębiorców rozwijających się przy Uczelni
- Tworzymy pierwsze publikacje, które mają stanowić załączek przyszłej działalności wydawniczej Uczelni. Będą to regularnie publikowane artykuły eksperckie przybliżające studentom i absolwentom kluczowe zagadnienia związane z rozwojem przedsiębiorstw oraz inwestowaniem oraz opisy wdrożeń, sukcesów oraz dobrych praktyk z firm prowadzonych przez naszych studentów, absolwentów i wykładowców

2. PROCES KSZTAŁCENIA I POSZERZANIE OFERTY EDUKACYJNEJ UCZELNI

- Ubiegamy się o akredytację na stworzenie drugiego kierunku studiów I-stopnia „Sprzedaż i Marketing”
- Systematycznie rozbudowujemy zbiory biblioteczne Uczelni oraz ułatwiamy dostęp do materiałów źródłowych i literatury wspierającej rozwój społeczności akademickiej
- Rozwijamy ofertę realizowanych studiów podyplomowych w formule MBA o nowe modułowe programy specjalizacyjne
- Systematycznie w każdym roku akademickim dokładnie analizujemy naszą bieżącą ofertę edukacyjną, udoskonalamy oraz uzupełniamy ją o nowe projekty edukacyjne, które będą odpowiedzią na potrzeby społeczności akademickiej oraz wymagania dynamicznie zmieniającego się rynku
- Wprowadzamy nowe ciekawe formy prowadzenia zajęć dydaktycznych, w tym przede wszystkim gry strategiczne i symulacje biznesowe
- Nawiązujemy współpracy międzynarodowe oraz uzupełniamy ofertę edukacyjną o dodatkowe zajęcia dydaktyczne prowadzone w języku angielskim
- Zachęcamy społeczność akademicką do zakładania kół naukowych oraz organizacji studenckich, których celem będzie wspieranie rozwoju oraz integrowanie członków społeczności akademickiej

- Zakładamy Klub Inwestora, który będzie wewnętrzną platformą integrującą przedsiębiorców oraz osoby posiadające pomysły biznesowe o dużym potencjale z kapitałem oraz mentorami mogącymi wesprzeć rozwój firm i start-upów funkcjonujących w ramach naszej społeczności
- W dalszym etapie staramy się o akredytację na stworzenie pierwszego na naszej Uczelni kierunku studiów II-stopnia
- Rozpoczynamy przeprowadzanie pierwszych projektów badawczych mających na celu zbieranie danych statystycznych, szeroko opisujących bieżącą sytuację oraz charakterystykę rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce

3. DOSKONALENIE FUNKCJONOWANIA I ADMINISTRACJI UCZELNI

- Tworzymy system monitorowania i potwierdzania wysokiej jakości kształcenia na studiach oraz kursach realizowanych przez Uczelnię
- Rozwijamy automatyzację przy procesach związanych z obsługą studentów oraz bieżącymi działaniami administracyjnymi
- Wprowadzenie rocznej oceny pracy zespołu odpowiedzialnego za funkcjonowanie Uczelni

4. ROZWÓJ STAŁEJ KADRY DYDAKTYCZNEJ WSPÓŁPRACUJĄCEJ Z UCZELNIĄ PRZY TWORZENIU I REALIZACJI PROGRAMÓW STUDIÓW

- Stale wyszukujemy nowych doświadczonych praktyków biznesu posiadających równocześnie kwalifikacje akademickie w celu nawiązania stałej współpracy przy tworzeniu i realizacji programów studiów
- Podtrzymywanie długoterminowych relacji z aktualną kadrami dydaktyczną, która jest wysoko oceniana w badaniach ewaluacyjnych przeprowadzanych wśród studentów

5. ROZWÓJ KADRY ORGANIZACYJNEJ I ADMINISTRACYJNEJ TWORZĄCEJ UCZELNIĘ

- Opracowujemy ścieżkę rozwoju dla kadry organizacyjnej oraz organizujemy projekty szkoleniowe rozwijające ich kompetencje, predyspozycje oraz wspierające ich talenty

6. OPRACOWANIE PROGRAMU WSPIERAJĄCEGO OSOBY ZE SPOŁECZNOŚCI AKADEMICKIEJ, KTÓRE CHCIAŁYBY UZYSKAĆ TYTUŁ DOKTORA NAUK

- Na podstawie badania potrzeb edukacyjnych społeczności akademickiej, w tym nie tylko studentów ale również wykładowców, opracowujemy program wspierający i integrujący osoby, które chciałyby uzyskać tytuł doktora nauk na innych uczelniach

CEL STRATEGICZNY 2: UTRZYMANIE STABILIZACJI FINANSOWEJ

Cel ten został określony w związku z destabilizacją życia społeczno-gospodarczego w 2020 w związku z pandemią SARS-COV2. Efektem tych nagłych i

nieprzewidzianych zmian były niższe niż dotychczas wyniki rekrutacyjne i finansowe Uczelni w roku akademickim 2020/2021 oraz uszczuplenie rezerwowych zasobów finansowych. W związku z tym drugim kluczowym celem strategicznym na lata 2021-2024 jest odbudowanie zasobów finansowych uczelni i utrzymanie stabilności finansowej na działania bieżące oraz przyszły rozwój.

1. WZMACNIANIE LOJALNOŚCI STUDENTÓW I AKTYWNE PRZEDŁUŻANIE ICH ŚCIEŻKI EDUKACYJNEJ

- Opracowanie systematycznego procesu zbierania potrzeb edukacyjnych wśród aktualnych studentów
- Opracowanie systematycznego procesu podtrzymywania kontaktu i zbierania potrzeb edukacyjnych wśród absolwentów
- Dopracowanie precyzyjnej i spójnej oferty edukacyjnej Uczelni, która będzie stanowić główny materiał promocyjny wszystkich projektów, studiów i kursów jakie realizujemy
- W finalnym etapie powyższych działań celem jest zwiększenie zainteresowania ofertą edukacyjną oraz zwiększenie rekrutacji i przychodów Uczelni

2. SYSTEMATYCZNE BADANIE RENTOWNOŚCI KURSÓW I STUDIÓW

- Dokładna bieżąca analiza przychodów i kosztów na poszczególnych kursach i studiach oraz systematyczne monitorowanie sytuacji finansowej
- Dokładne i systematyczne prowadzenie rocznego budżetu uczelni w oparciu o metodę „Kosztów ABC”
- Planowanie celów rekrutacyjnych z góry, w oparciu nie tylko o dane historyczne dotyczące rekrutacji, ale również w oparciu o dane finansowe dot. rentowności studiów, kursów i innych projektów

3. UDOSKONALENIE SYSTEMU WSPARCIA SPRZEDAŻY

- Usystematyzowanie procesu kontaktu telefonicznego z członkami społeczności akademickiej w celu przedstawienia aktualnej oferty edukacyjnej uczelni oraz aktywne przedłużanie ścieżki kształcenia o kolejne kierunki, kursy, projekty
- Realizacja stacjonarnych Alternatywnych Lekcji Przedsiębiorczości w szkołach średnich
- Uruchomienie projektu bezpłatnych konsultacji biznesowych z wykładowcami
- Udoskonalenie wydarzeń typu „dni otwarte” na studiach licencjackich, podyplomowych oraz na kursach
- Opracowanie w oparciu o wartości i cele Uczelni, systemu partnerskiego przy marketingu szeptanym

4. NOWE ŹRÓDŁA FINANSOWANIA UCZELNI

- Rozszerzanie oferty edukacyjnej o nowe studia, kursy, specjalizacje

- Zaprojektowanie stałych produktów online skierowanych do osób, które nie znają Uczelni oraz do osób, które nie mają możliwości uczestniczyć w zajęciach stacjonarnych
- Opracowanie oferty współprac partnerskich, które wzbogacą ofertę edukacyjną Uczelni o niszowe, specjalistyczne programy kształcenia
- Monetyzacja materiałów udostępnianych na kanale YouTube Uczelni

5. UDOSKONALENIE SYSTEMU ZARZĄDZANIA PŁYNNOŚCIĄ I EFEKTYWNOŚCIĄ FINANSOWĄ

- Bieżąca analiza i monitorowanie płynności finansowej Uczelni
- Zabezpieczenie środków finansowych na sytuacje kryzysowe

6. UDOSKONALENIE STRATEGII MARKETINGOWEJ WSPIERAJĄCEJ REKRUTACJĘ

- Stworzenie przejrzystego systemu zbierania i analizy danych marketingowych i statystyk sprzedaży
- Stworzenie nowych lejków sprzedażowych wspierających proces rekrutacji na studia i kursy