



Uniwersytet WSB
Merito w Toruniu



Zarządzanie i kontrola w podmiotach lecniczych - studia podyplomowe

Numer usługi 2024/10/07/5058/2348616

📍 zdalna w czasie rzeczywistym

📚 Studia podyplomowe

🕒 170 h

📅 23.11.2024 do 30.06.2025

5 700,00 PLN brutto

5 700,00 PLN netto

33,53 PLN brutto/h

33,53 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria	Zdrowie i medycyna / Zdrowie publiczne
Sposób dofinansowania	wsparcie dla osób indywidualnych wsparcie dla pracodawców i ich pracowników
Grupa docelowa usługi	<p>Dla kogo?</p> <ul style="list-style-type: none">• Kadra zarządzająca podmiotów leczniczych• Kadra medyczna posiadająca funkcje zarządcze• Konsultanci krajowi i wojewódzcy• Pracownicy komórek organizacyjnych odpowiedzialni za nadzór nad utworzonymi podmiotami leczniczymi, pracownicy ministerstw, urzędów wojewódzkich, central urzędów administracji rządowe• Pracownicy NFZ <p>Kierunek studiów jest również dedykowany dla osób biorących udział w projekcie Kierunek - Rozwój oraz Małopolski Pociąg do kariery.</p>
Minimalna liczba uczestników	5
Maksymalna liczba uczestników	30
Data zakończenia rekrutacji	01-11-2024
Forma prowadzenia usługi	zdalna w czasie rzeczywistym
Liczba godzin usługi	170
Podstawa uzyskania wpisu do BUR	art. 163 ust. 1 ustawy z dnia 20 lipca 2018 r. Prawo o szkolnictwie wyższym i nauce (t.j. Dz. U. z 2023 r. poz. 742, z późn. zm.)
Zakres uprawnień	Studia podyplomowe

Cel

Cel edukacyjny

Usługa "Zarządzanie i kontrola w podmiotach leczniczych - studia podyplomowe" pozwala Zdobyc wiedzę praktyczną, aby w nowoczesny sposób zarządzać placówką medyczną.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
BUDUJE WIZERUNEK PODMIOTU LECZNICZEGO	identyfikuje, a następnie dobiera odpowiednie narzędzia marketingowe i public relations do specyfiki swojej placówki. Określa elementy tożsamości swojej organizacji	Test teoretyczny
ZARZĄDZA JAKOŚCIĄ W OCHRONIE ZDROWIA.	dobiera certyfikację i wskazuje korzyści z wdrożenia ISO	Test teoretyczny
	wskazuje elementy wewnętrznego audytu jakości	Test teoretyczny
ZARZĄDZA PLACÓWKĄ MEDYCZNĄ W OPARCIU O MODEL VBHC – VALUE-BASED HEALTHCARE. LEAN MANAGEMENT HEALTHCARE	rozumie i wskazuje kluczowe elementy metody m.in. wartość dodaną, marnotrawstwo, przepływ, efektywność procesów, strumień wartości	Test teoretyczny
	rozpoznaje podstawowe narzędzia Lean wspierające podnoszenie efektywności i zaangażowania pracowników tj. 5S, zarządzanie wizualne, standaryzacja pracy, PDCA, rozwiązywanie problemów	Test teoretyczny
WYBIERA UBEZPIECZENIA W PODMIOTACH LECZNICZYCH	Analizuje system ochrony zdrowia w ujęciu prawoporównawczym	Test teoretyczny
	wskazuje różnice pomiędzy pojęciem błędu medycznego a terminem zdarzenia medycznego	Test teoretyczny

Kwalifikacje

Kompetencje

Usługa prowadzi do nabycia kompetencji.

Warunki uznania kompetencji

Pytanie 1. Czy dokument potwierdzający uzyskanie kompetencji zawiera opis efektów uczenia się?

Świadectwo studiów podyplomowych zawiera program kierunku wraz ze zrealizowanymi godzinami i punktami ECTS. Absolwent uzyskuje zaświadczenie potwierdzające zdobyte efekty kształcenia.

Pytanie 2. Czy dokument potwierdza, że walidacja została przeprowadzona w oparciu o zdefiniowane w efektach uczenia się kryteria ich weryfikacji?

Świadectwo ukończenia studiów podyplomowych jest wydawane na podstawie uzyskania pozytywnej oceny końcowej zgodnie z Regulaminem Studiów Podyplomowych.

Studia kończą się zaliczeniem na ocenę określonym w karcie kierunku.

Pytanie 3. Czy dokument potwierdza zastosowanie rozwiązań zapewniających rozdzielenie procesów kształcenia i szkolenia od walidacji?

Świadectwo ukończenia studiów podyplomowych jest potwierdzeniem uzyskania pozytywnego wyniku z egzaminu końcowego.

Program

Liczba miesięcy nauki: **10**

Liczba godzin: **170**

Liczba zjazdów: **10**

Liczba semestrów: **2**

Liczba punktów ECTS: 30

BUDOWANIE WIZERUNKU PODMIOTU LECZNICZEGO

(16 godz.)

- Wizerunek placówki medycznej i gabinetu lekarskiego
- Public relations a marketing usług w działalności leczniczej
- Budowanie całościowej identyfikacji podmiotu leczniczego

Słuchacz będzie posiadał umiejętność zidentyfikowania, a następnie dobrania odpowiednich narzędzi marketingowych i public relations do specyfiki swojej placówki. Będzie potrafił określić elementy tożsamości swojej organizacji.

ZARZĄDZANIE JAKOŚCIĄ W OCHRONIE ZDROWIA. KONTROLA I AUDYT W PODMIOTACH LECZNICZYCH

(16 godz.)

- Systemy Zarządzania Jakością (SZJ) W Ochronie Zdrowia
- Certyfikacja i korzyści z wdrożenia ISO
- Audyt wewnętrzny
- Bezpieczeństwo informacji
- Kontrola zarządzania

Słuchacz będzie potrafił wykorzystać w praktyce instrumenty szeroko rozumianego zarządzania jakością, które mają służyć poprawie efektywności funkcjonowania podmiotów leczniczych, a tym samym poprawie działania systemu ochrony zdrowia. Dodatkowo będzie mógł rozwinąć swoje zdolności analityczne oraz poznać elementy wewnętrznego audytu jakości.

ZASADY ZARZĄDZANIA PLACÓWKĄ MEDYCZNĄ W OPARCIU O MODEL VBHC – VALUE-BASED HEALTHCARE. LEAN MANAGEMENT HEALTHCARE

(8 godz.)

- Model VBHC-Value Based Healthcare
- Lean w opiece medycznej

Słuchacz pozna ideę stosowania Lean Management. Zrozumie kluczowe elementy metody m.in. wartość dodaną, marnotrawstwo, przepływ, efektywność procesów, strumień wartości. Nauczy się rozpoznawać podstawowe narzędzia Lean wspierające podnoszenie efektywności i zaangażowania pracowników tj. 5S, zarządzanie wizualne, standaryzacja pracy, PDCA, rozwiązywanie problemów.

ZARZĄDZANIE STRATEGICZNE. BUDOWANIE DOŚWIADCZEŃ KLIENTÓW I PACJANTÓW

(8 godz.)

- Wprowadzenie do zarządzania strategicznego – misja, wizja, cele strategiczne, macierz BCG, grupy strategiczne itp.
- Źródła przewagi konkurencyjnej i czynniki sukcesu
- Business Model Canvas – tworzenie modelu biznesowego
- Budowanie doświadczeń klienta

PODSTAWY PRAWA MEDYCZNEGO

(16 godz.)

- Wprowadzenie do zagadnień prawa medycznego
- Zasady organizacji systemu opieki zdrowotnej w Polsce
- Ramy prawne wykonywania zawodów leczniczych w Polsce oraz podstawy prawne wykonywania działalności leczniczej
- Branża medyczna a reklama
- Tworzenie dokumentacji medycznej
- Ochrona danych osobowych w medycynie
- Odpowiedzialność cywilna i karna w medycynie

Słuchacz będzie potrafił stworzyć dokumentację medyczną, charakterystyczną dla swojej placówki zdrowia. Dowie się, jakie są możliwości zabezpieczania danych oraz jakie są regulacje w zakresie promowania swojej placówki medycznej.

PODSTAWY ZDROWIA PUBLICZNEGO

(8 godz.)

- Organizacja i funkcjonowanie systemu ochrony zdrowia w Polsce
- Rola podmiotów wykonujących świadczenia medyczne
- Promocja i ochrona zdrowia
- Wykorzystanie zasobów opieki zdrowotnej

Słuchacz zdobędzie wiedzę interdyscyplinarną z zakresu zdrowia publicznego i funkcjonowania systemu ochrony zdrowia w Polsce oraz będzie rozumiał podstawowe problemy zdrowia publicznego, systemów opieki zdrowotnej oraz polityki zdrowotnej Polski i krajów Unii Europejskiej.

UBEZPIECZENIA W PODMIOTACH LECZNICZYCH

(8 godz.)

- Analiza systemu ochrony zdrowia w ujęciu prawnoporównawczym
- Różnice pomiędzy pojęciem błędu medycznego a terminem zdarzenia medycznego
- Funkcjonowanie Wojewódzkich Komisji ds. orzekania o zdarzeniach medycznych
- Obowiązkowe ubezpieczenie odpowiedzialności cywilnej podmiotu wykonującego działalność leczniczą
- Obowiązkowe ubezpieczenie odpowiedzialności cywilnej świadczeniodawcy udzielającego świadczeń zdrowotnych, niebędącego podmiotem leczniczym

Słuchacz będzie potrafił zrozumieć różnice pomiędzy błędami medycznymi a zdarzeniami medycznymi. Dowie się, w jaki sposób funkcjonują Wojewódzkie Komisje ds. Orzekania o zdarzeniach medycznych. Słuchacz zdobędzie także wiedzę o ubezpieczeniach OC zarówno podmiotu wykonującego działalność leczniczą, jak i świadczeniodawcy udzielającego świadczeń zdrowotnych, niebędącego podmiotem leczniczym.

SYSTEM OCHRONY ZDROWIA W POLSCE I INNYCH KRAJACH UE

(8 godz.)

- Struktura systemu ochrony zdrowia
- Źródła finansowania
- Klasyczna koncepcja podstawowej opieki zdrowotnej
- Organizacja podstawowej opieki zdrowotnej w Polsce: struktura, zadania i zakres udzielanych świadczeń zdrowotnych
- Organizacja opieki specjalistycznej

Słuchacz będzie potrafił w sposób kompleksowy zidentyfikować problemy systemu ochrony zdrowia, z wyszczególnieniem pięciu obszarów, tj. organizacji systemu ochrony zdrowia, jego finansowania, dostępu do świadczeń, praw pacjenta i jego bezpieczeństwa, a także zasobów informacyjnych systemu ochrony zdrowia.

ZARZĄDZANIE FINANSAMI W PODMIOTACH LECZNICZYCH

(8 godz.)

- Cele przedsiębiorstwa a równowaga finansowa
- Decyzje finansowe a pozycja finansowa placówki zdrowotnej
- Budżetowanie kosztów
- Źródła finansowania
- Dywersyfikacja usług

Słuchacz będzie potrafił skutecznie dokonać analizy finansowej swojej placówki poprzez zapoznanie się z zasadami rozliczania oraz finansowania świadczeń opieki zdrowotnej. Będzie potrafił stworzyć rachunek kosztów świadczeń opieki zdrowotnej, skutecznie zarządzać płynnością finansową i podejmować, oparte na twardej kalkulacji, decyzje inwestycyjne.

ROZWÓJ TECHNOLOGII INFORMACYJNO-KOMUNIKACYJNYCH KATEGORII E-HEALTH

(8 godz.)

- Urządzenia i aplikacje kategorii „E-Health” oraz możliwości ich wykorzystania. Wdrożenia telemedyczne.
- Integracja systemów informatycznych pomiędzy szpitalami – zintegrowana platforma danych medycznych i zintegrowany system informatyczny
- Outsourcing danych medycznych, ochrona danych wrażliwych i ich przechowywanie

Słuchacz pozna wachlarz narzędzi e-zdrowia, których celem jest tworzenie możliwości angażowania pacjentów w proces leczenia, zwiększanie wiedzy o pacjencie, personalizacja oraz indywidualizacja opieki medycznej.

SPRZEDAŻ USŁUG MEDYCZNYCH I SKUTECZNE NEGOCJACJE Z NFZ ORAZ Z PODMIOTAMI WSPÓŁPRACUJĄCYMI

(8 godz.)

- Obsługa klienta a sprzedaż usług medycznych
- Pakietowanie usług
- Konstrukcja oferty – błędy tworzenia ofert
- Negocjacje z NFZ oraz podmiotami współpracującymi

Słuchacz będzie potrafił zaprojektować efektywny pakiet usług. Nauczy się konstruować ofertę, unikając przy tym błędów. Pozna techniki skutecznej sprzedaży usług medycznych oraz zdobędzie umiejętność w zakresie negocjacji z NFZ oraz podmiotami współpracującymi.

SKUTECZNY MENEDŻER W PODMIOTACH LECZNICZYCH. KOMUNIKACJA MENEDŻERSKA

(16 godz.)

- Automotywacja jako podstawa do zaangażowania w warsztaty oraz wykorzystania umiejętności na gruncie zawodowym
- Rola osoby kierującej zespołem
- Budowa zaangażowania, odpowiedzialności i proaktywności pracowników
- Trening skutecznych wystąpień w codziennych sytuacjach biznesowych
- Metody motywowania pracowników
- Rozliczanie i ocena rezultatów pracy

Słuchacz uświadomi sobie wagę roli menedżera/lidera w zarządzaniu pracownikami w tym w szczególności: modelowaniu zachowań pracowników, wywieraniu konstruktywnego wpływu, inspirowaniu do rozwoju oraz uczenia nowych umiejętności. Rozwinie psychologiczne umiejętności menedżera/lidera w kontekście zarządzania sobą i pracownikami.

KOMUNIKOWANIE Z PACJENTEM I TRUDNYM KLIENTEM

(16 godz.)

- Prowadzenie skutecznej rozmowy z pacjentem. Unikanie błędów
- Ukierunkowanie rozmowy i wyznaczanie granic w relacjach z pacjentem
- Radzenie sobie w trudnych sytuacjach
- Techniki wywierania wpływu i asertywnej odmowy

Słuchacz będzie potrafił zdiagnozować swoje słabe i mocne strony rozmowy z pacjentem. Nauczy się budować relacje. Pozna rolę komunikacji werbalnej i niewerbalnej w obsłudze klienta oraz techniki asertywnego zachowania. Słuchacz zdobędzie wiedzę na temat map potrzeb zdrowotnych, będzie także potrafił oszacować potrzeby zdrowotne.

COACHING W ZARZĄDZANIU PODMIOTAMI LECZNICZYMI

(8 godz.)

- Znaczenie skutecznego motywowania pracowników
- Coaching w zarządzaniu
- Przywództwo a delegowanie zadań. Empowerment

Słuchacz dowie się, jak potrzebne jest skuteczne motywowanie pracowników w kontekście efektywności pracy jednostki i pracy zespołu. Będzie potrafił zidentyfikować narzędzia i metody wykorzystywane w delegowaniu zadań i wzmacnianiu samodzielności podwładnych. Zdobędzie kompetencje w zakresie przywództwa.

PROJEKTOWANIE DOŚWIADCZEŃ KLIENTÓW (CXD). KANWA MODELU BIZNESOWEGO DLA PODMIOTÓW LECZNICZYCH BMC

(8 godz.)

- Customer Experience Design – tworzenie wartości dla klienta/pacjenta
- Business Model Canvas – tworzenie modelu biznesowego
- Innowacje w ochronie zdrowia

Słuchacz będzie potrafił określić potrzeby i oczekiwania klientów i na tej podstawie właściwie zarządzać tworzeniem oferty. Słuchacz będzie potrafił opracować model biznesowy w oparciu o szablon BMC.

ZARZĄDZANIE MARKĄ

(10 godz.)

- Zarządzanie marką - e-learning.

Forma zaliczenia

Test końcowy na ostatnich zajęciach - Walidacja

Numer

zjazdu Termin

Sposób realizacji zajęć

I zjazd 26 - 27 października 2024 online

II zjazd 23 - 24 listopada 2024 online

III zjazd 14 - 15 grudnia 2024 online

IV zjazd 18 - 19 stycznia 2025 online

V zjazd 8 - 9 lutego 2025 online

VI zjazd 22 - 23 lutego 2025 online

VII zjazd 8 - 9 marca 2025 online

VIII zjazd 26 - 27 kwietnia 2025 online

IX zjazd 17 - 18 maja 2025 online

X zjazd 14-15 czerwca 2025 online WALIDACJA

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 40

Przedmiot / temat zajęć	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 40 Komunikacja z klientem i trudnym pacjentem Piotr Juchniewicz	23-11-2024	08:00	09:30	01:30
2 z 40 Komunikacja z klientem i trudnym pacjentem Piotr Juchniewicz	23-11-2024	10:40	12:10	01:30
3 z 40 Komunikacja z klientem i trudnym pacjentem Piotr Juchniewicz	23-11-2024	12:20	13:50	01:30
4 z 40 Komunikacja z klientem i trudnym pacjentem Piotr Juchniewicz	23-11-2024	14:00	15:30	01:30
5 z 40 Komunikacja z klientem i trudnym pacjentem Piotr Juchniewicz	24-11-2024	09:00	10:30	01:30
6 z 40 Komunikacja z klientem i trudnym pacjentem Piotr Juchniewicz	24-11-2024	10:40	12:10	01:30
7 z 40 Komunikacja z klientem i trudnym pacjentem Piotr Juchniewicz	24-11-2024	12:20	13:50	01:30
8 z 40 Komunikacja z klientem i trudnym pacjentem Piotr Juchniewicz	24-11-2024	14:00	15:30	01:30
9 z 40 Sprzedaż usług medycznych i negocjacje biznesowe Agnieszka Klonowska	14-12-2024	09:00	10:30	01:30
10 z 40 Sprzedaż usług medycznych i negocjacje biznesowe Agnieszka Klonowska	14-12-2024	10:40	12:10	01:30

Przedmiot / temat zajęć	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
11 z 40 Sprzedaż usług medycznych i negocjacje biznesowe Agnieszka Klonowska	14-12-2024	12:20	13:50	01:30
12 z 40 Sprzedaż usług medycznych i negocjacje biznesowe Agnieszka Klonowska	14-12-2024	14:00	15:30	01:30
13 z 40 Coaching w zarządzaniu podmiotami leczniczymi Agnieszka Klonowska	15-12-2024	09:00	10:30	01:30
14 z 40 Coaching w zarządzaniu podmiotami leczniczymi Agnieszka Klonowska	15-12-2024	10:40	12:10	01:30
15 z 40 Coaching w zarządzaniu podmiotami leczniczymi Agnieszka Klonowska	15-12-2024	12:20	13:50	01:30
16 z 40 Coaching w zarządzaniu podmiotami leczniczymi Agnieszka Klonowska	15-12-2024	14:00	15:30	01:30
17 z 40 Ubezpieczenia w podmiotach leczniczych Piotr Juchniewicz	18-01-2025	09:00	10:30	01:30
18 z 40 Ubezpieczenia w podmiotach leczniczych Piotr Juchniewicz	18-01-2025	10:40	12:10	01:30
19 z 40 Ubezpieczenia w podmiotach leczniczych Piotr Juchniewicz	18-01-2025	12:20	13:50	01:30
20 z 40 Ubezpieczenia w podmiotach leczniczych Piotr Juchniewicz	18-01-2025	14:00	15:30	01:30

Przedmiot / temat zajęć	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
21 z 40 Podstawy zdrowia publicznego Justyna Borawska-Dziadkiewicz	19-01-2025	09:00	10:30	01:30
22 z 40 Podstawy zdrowia publicznego Justyna Borawska-Dziadkiewicz	19-01-2025	10:40	12:10	01:30
23 z 40 Podstawy zdrowia publicznego Justyna Borawska-Dziadkiewicz	19-01-2025	12:20	13:50	01:30
24 z 40 Podstawy zdrowia publicznego Justyna Borawska-Dziadkiewicz	19-01-2025	14:00	15:30	01:30
25 z 40 Podstawy prawa medycznego Joanna Radziszewska	08-03-2025	09:00	10:30	01:30
26 z 40 Podstawy prawa medycznego Joanna Radziszewska	08-03-2025	10:40	12:10	01:30
27 z 40 Podstawy prawa medycznego Joanna Radziszewska	08-03-2025	12:20	13:50	01:30
28 z 40 Podstawy prawa medycznego Joanna Radziszewska	08-03-2025	14:00	15:30	01:30
29 z 40 Podstawy prawa medycznego Joanna Radziszewska	09-03-2025	09:00	10:30	01:30
30 z 40 Podstawy prawa medycznego Joanna Radziszewska	09-03-2025	10:40	12:10	01:30
31 z 40 Podstawy prawa medycznego Joanna Radziszewska	09-03-2025	12:20	13:50	01:30
32 z 40 Podstawy prawa medycznego Joanna Radziszewska	09-03-2025	14:00	15:30	01:30

Przedmiot / temat zajęć	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
33 z 40 Zarządzanie jakością w ochronie zdrowia. Kontrola i audyt w podmiotach leczniczych Piotr Gawełek	29-03-2025	09:00	10:30	01:30
34 z 40 Zarządzanie jakością w ochronie zdrowia. Kontrola i audyt w podmiotach leczniczych Piotr Gawełek	29-03-2025	10:40	12:10	01:30
35 z 40 Zarządzanie jakością w ochronie zdrowia. Kontrola i audyt w podmiotach leczniczych Piotr Gawełek	29-03-2025	12:20	13:50	01:30
36 z 40 Zarządzanie jakością w ochronie zdrowia. Kontrola i audyt w podmiotach leczniczych Piotr Gawełek	29-03-2025	14:00	15:30	01:30
37 z 40 Zarządzanie jakością w ochronie zdrowia. Kontrola i audyt w podmiotach leczniczych Piotr Gawełek	30-03-2025	09:00	10:30	01:30
38 z 40 Zarządzanie jakością w ochronie zdrowia. Kontrola i audyt w podmiotach leczniczych Piotr Gawełek	30-03-2025	10:40	12:10	01:30
39 z 40 Zarządzanie jakością w ochronie zdrowia. Kontrola i audyt w podmiotach leczniczych Piotr Gawełek	30-03-2025	12:20	13:50	01:30

Przedmiot / temat zajęć	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
40 z 40 Zarządzanie jakością w ochronie zdrowia. Kontrola i audyt w podmiotach leczniczych Piotr Gawełek	30-03-2025	14:00	15:30	01:30

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	5 700,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	5 700,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	33,53 PLN
Koszt osobogodziny netto	33,53 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 2



1 z 2

Agnieszka Klonowska

Trener i konsultant biznesu oraz przedsiębiorstw, instytucji bankowych i finansowych z wieloletnim doświadczeniem w prowadzeniu szkoleń, procesów coachingowych oraz w pracy w biznesie od małych firm rodzinnych aż po międzynarodowe korporacje. Daje gwarancję najwyższej jakości, tworząc projekty dostosowane do potrzeb organizacji, z jakimi współpracuje. Dzięki bardzo dobremu zrozumieniu biznesu jest partnerem, doskonale wspierając rozwój przedsiębiorstw w różnych branżach. Wykładowca na studiach podyplomowych w obszarach zarządzania podmiotem leczniczym oraz sprzedażowych i menadżerskich.

Specjalizuje się w branży finansowej oraz medycznej. Posiada również doświadczenie w prowadzeniu procesów coachingowych dla kadry menadżerskiej oraz specjalizację trenerską w prowadzeniu projektów szkoleniowych dla kadry menadżerskiej zarządzającej zespołami sprzedażowymi szczególnie w branży medycznej (firmy małe, średnie i korporacje). Ponadto jako wielobielka kultury hiszpańskiej, intensywnie podróżuje po krajach hiszpańskojęzycznych oraz tańczy salsę. W ciągu ostatnich 5 lat przeprowadziła liczne wykłady, ćwiczenia i szkolenia z zakresu zarządzania podmiotami leczniczymi oraz w zakresie sprzedaży i kompetencji menedżerskich.

2 z 2



Piotr Juchniewicz

Wiceprezes Zarządu Largo Business Solutions Sp. z o.o., odpowiedzialny za obszar rozwoju i polityki ubezpieczeniowej oraz członek International Engineering and Technology Institute, Hong Kong i Sekretarz Generalny tej Organizacji w Polsce. Absolwent Wydziału Prawa i Administracji Uniwersytetu Warszawskiego oraz absolwent studiów doktoranckich na Wydziale Prawa i Administracji Uniwersytetu Gdańskiego. Ukończył studia podyplomowe z zakresu ubezpieczeń gospodarczych i oceny ryzyka oraz dwukrotnie studia podyplomowe z obszaru zamówień publicznych, a także uzyskał uprawnienia brokera ubezpieczeniowego. Biegły sądowy z zakresu ubezpieczeń gospodarczych i zamówień publicznych oraz stały mediator przy Sądzie Okręgowym w Gdańsku. Wykładowca akademicki, który posiada w swoim dorobku liczne publikacje naukowe oraz angażuje się w działalność doradczą, szkoleniową i dydaktyczną. W ciągu ostatnich 5 lat przeprowadził liczne wykłady, ćwiczenia i szkolenia z zakresu prawa, ubezpieczeń gospodarczych i zamówień publicznych.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Uczestnicy studiów podyplomowych otrzymują dodatkowe materiały na zajęciach oraz po, które są zamieszczane na platformie MS Teams.

Podczas zjazdu każdy uczestnik programu otrzymuje komplet materiałów dydaktycznych na platformie MS Teams. Materiały te przygotowują wykładowcy, dostosowując je do specyfiki prowadzonego tematu. Pliki dokumentów mogą być przygotowane w różnych formatach.

Uczestnicy studiów pracują na platformie MS Teams, to platforma komunikacyjna Uczelni WSB Merito, stworzona w celu ograniczenia formalności oraz ułatwienia przepływu informacji między uczestnikami a uczelnią. Za jej pomocą przez całą dobę i z każdego miejsca na świecie uczestnicy mają dostęp do:

- harmonogramu zajęć,
- materiałów dydaktycznych,
- informacji dotyczących zmian w planach zajęć, ogłoszeń i aktualności.

Informacje dodatkowe

- Szczegółowy harmonogram usługi może ulec zmianie w postaci realizowanych przedmiotów w danym dniu i osób prowadzących. **Zmianie nie ulegają godziny usługi.**
- **Harmonogram zjazdów zostanie upubliczniony na stronach Uczelni**
- **Godziny zajęć podane w planie oraz harmonogramie to godziny dydaktyczne. (1 h dydaktyczna to 45 minut zajęć, 2 h dydaktycznych to 1,5 h zegarowej). Przerwy nie są uwzględniane.**
- **System zlicza godziny zegarowe zajęć w pozycji: harmonogram zajęć, podczas gdy usługodawca operuje godzinami dydaktycznymi.**

Zawarto umowę z WUP w Toruniu w ramach projektu Kierunek - Rozwój na rozliczanie bonów.

Zawarto umowę z WUP w Krakowie w ramach projektu Małopolski Pociąg do kariery na rozliczanie bonów.

Warunki techniczne

Techniczne wymagania do zajęć:

- komputer (z wbudowanymi lub podłączonymi głośnikami i mikrofonem),
- dostęp do Internetu,
- słuchawki (opcjonalnie),
- jeśli chcesz aby Cię widziano, możesz użyć kamery umieszczonej w laptopie/komputerze.

Kontakt



Kinga Kołodziej

E-mail kinga.kolodziej@torun.merito.pl

Telefon (+48) 692 816 344