



Akademia WSB
WSB University

Akademia WSB

★★★★☆ 4,4 / 5

1 048 ocen

Menedżerskie studia podyplomowe - poziom MBA - online

Numer usługi 2024/10/11/8729/2355561

📍 zdalna w czasie rzeczywistym

🏠 Studia podyplomowe

🕒 200 h

📅 15.03.2025 do 28.02.2026

6 500,00 PLN brutto

6 500,00 PLN netto

32,50 PLN brutto/h

32,50 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Zarządzanie przedsiębiorstwem
Identyfikatory projektów	Małopolski Pociąg do kariery
Grupa docelowa usługi	Menedżerskie studia podyplomowe - poziom MBA to intensywny program dla wszystkich branż menedżerów, którzy potrzebują ukierunkowania wiedzy z szeroko pojętego zarządzania i skonfrontowania doświadczeń z najnowszymi trendami w biznesie. Studia skierowane są zarówno do osób zajmujących stanowiska kierownicze, jak również zamierzających w przyszłości awansować na stanowiska kierownicze. Usługa adresowana również dla Uczestników Projektu Małopolski Pociąg do Kariery oraz innych projektów.
Minimalna liczba uczestników	15
Maksymalna liczba uczestników	40
Data zakończenia rekrutacji	07-03-2025
Forma prowadzenia usługi	zdalna w czasie rzeczywistym
Liczba godzin usługi	200
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

Celem usługi jest przygotowanie uczestników do skutecznego inicjowania i prowadzenia działań biznesowych poprzez zdobycie kluczowych kompetencji menedżerskich. Program umożliwia zastosowanie nowoczesnych koncepcji zarządzania w praktyce oraz zrozumienie ich wdrażania. Studia oparte o modułowy program kształcenia współczesnego menedżera. Efekty uczenia się zostaną zweryfikowane poprzez egzamin końcowy oraz prezentację projektu wdrożeniowego

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
WIEDZA 1. Słuchacz definiuje i charakteryzuje zasady zarządzania zasobami ludzkimi 2. Słuchacz rozróżnia różne systemy jakości, ocenia ich skuteczność oraz w stopniu podstawowym projektuje i nadzoruje działania audytowe, wdrożeniowe oraz certyfikacyjne 3. Słuchacz charakteryzuje systemy ocen, motywacji i rekrutacji personelu	1. Kryterium weryfikacji: Uczestnik rozróżnia główne zasady zarządzania zasobami ludzkimi (HRM) 2. Kryterium weryfikacji: Uczestnik wskazuje różnice między ISO, EFQM, oraz innymi systemami jakości i określa ich zastosowanie w organizacji. 3. Uczestnik przedstawia elementy procesu rekrutacji, metod oceny i motywacji pracowników oraz dobiera odpowiednie techniki do sytuacji.	Test teoretyczny
Wiedza 4. Słuchacz definiuje w sposób elementarny terminologię z zakresu asertywności, umiejętności kierowniczych 5. Słuchacz charakteryzuje podstawowe pojęcia w zakresie kształtowania strategii marketingowej firmy, budowania planu marketingowego 6. Słuchacz definiuje podstawowe zagadnienia w zakresie budowania zespołu	4. Kryterium weryfikacji: Uczestnik poprawnie wyjaśnia pojęcia „asertywność” oraz „umiejętności kierownicze” i potrafi je zastosować w przykładowych sytuacjach. 5. Kryterium weryfikacji: Uczestnik wskazuje kluczowe elementy strategii marketingowej i tworzy uproszczony plan marketingowy. 6. Kryterium weryfikacji: Uczestnik opisuje zasady budowania zespołu oraz rozpoznaje najważniejsze role zespołowe.	Test teoretyczny
UMIEJĘTNOŚCI 1. Słuchacz stosuje techniki negocjacyjne oraz zasady asertywności 2. Słuchacz organizuje i przeprowadza proces rekrutacji i selekcji personelu 2. Słuchacz stosuje zasady zarządzania ryzykiem 5. Słuchacz charakteryzuje podstawowe pojęcia rachunkowości finansowej i sprawozdawczości finansowej	Umiejętności 1. Kryterium weryfikacji: Uczestnik przeprowadza symulowane negocjacje z użyciem określonych technik oraz przestrzega zasad asertywności. 2. Kryterium weryfikacji: Uczestnik przygotowuje opis stanowiska, przeprowadza rozmowy kwalifikacyjne i selekcjonuje kandydatów na podstawie ustalonych kryteriów. 3. Kryterium weryfikacji: Uczestnik opracowuje uproszczony plan zarządzania ryzykiem 5. Kryterium weryfikacji: Uczestnik wyjaśnia pojęcia takie jak bilans, rachunek zysków i strat oraz przepływy pieniężne i potrafi przeanalizować przykładowy raport.	Test teoretyczny

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Umiejętności: 6. Słuchacz posługuje się strategiami negocjacyjnymi, technikami negocjacyjnymi, sposobami radzenia sobie ze stresem, technikami wizualizacyjnymi, pracy z ciałem 7. Słuchacz w stopniu podstawowym monitoruje i ocenia wyniki badań przy tworzeniu planu marketingowego oraz obsługuje MS Excel w zakresie tworzenia planów marketingowych 8. Słuchacz planuje systemy motywowania pracowników, ocen pracowników oraz kształtowania systemu wynagrodzeń 9. Słuchacz projektuje i wdraża procedury zgodne z zasadami ładu korporacyjnego	6. Kryterium weryfikacji: Uczestnik z powodzeniem przeprowadza ćwiczenia negocjacyjne oraz techniki zarządzania stresem w zadanych scenariuszach. 7. Kryterium weryfikacji: Uczestnik analizuje wyniki badań rynkowych i tworzy uproszczony plan marketingowy w MS Excel. 8. Kryterium weryfikacji: Uczestnik przygotowuje plan motywacyjny oraz zasady ocen pracowników, uwzględniając różne metody wynagradzania. 9. Kryterium weryfikacji: Uczestnik opracowuje propozycje usprawnień procesów w firmie	Test teoretyczny
KOMPETENCJE SPOŁECZNE 1. Słuchacz uzasadnia potrzebę ciągłego doskonalenia się zawodowego i rozwoju osobistego; ocenia własne kompetencje i doskonali swoje umiejętności 2. Słuchacz uzasadnia sens prowadzenia polityki społecznej odpowiedzialności biznesu 3. Słuchacz ocenia swoje działania z perspektywy 4. Słuchacz definiuje role i ocenia efekty pracy zespołowej w grze symulacyjnej 5. Słuchacz podejmuje indywidualnie i zespołowo działania na rzecz podnoszenia jakości pracy	KOMPETENCJE SPOŁECZNE 1. Kryterium weryfikacji: Uczestnik przygotowuje plan rozwoju osobistego 2. Kryterium weryfikacji: Uczestnik opisuje elementy raportu dotyczącego korzyści społecznych wynikających z wdrożenia polityki CSR w firmie. 3. Kryterium weryfikacji: Uczestnik przedstawia analizę zgodności swoich działań z zasadami etyki. 4. Kryterium weryfikacji: Uczestnik analizuje efektywność współpracy zespołowej 5. Kryterium weryfikacji: Uczestnik tworzy plan działań mających na celu poprawę jakości pracy	Test teoretyczny

Kwalifikacje

Kompetencje

Usługa prowadzi do nabycia kompetencji.

Warunki uznania kompetencji

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

TAK

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

TAK

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

TAK

Program

L.p.	Nazwa przedmiotu	Liczba godzin zajęć teoretycznych	Liczba godzin zajęć praktycznych	Liczba punktów ECTS
1.	Prawne podstawy zarządzania zasobami ludzkimi	7	-	0,5
2.	Rekrutacja i selekcja personelu	2	4	0,5
3.	Warsztat komunikacji interpersonalnej i budowania zespołu	-	6	0,5
4.	Outplacement, outsourcing, leasing pracowniczy	6	-	0,5
5.	Systemy motywacji pracowników	-	6	1
6.	Kształtowanie systemu wynagrodzeń w firmie	4	4	1
7.	Sprawozdawczość finansowa	4	-	1
8.	Rachunkowość finansowa	4	-	1
9.	System ocen pracowniczych	-	6	1
10.	Wybrane zagadnienia wdrażania systemów jakości, zgodnie z normami ISO serii 9000	8	-	2
11.	Narzędzia i metody ciągłego doskonalenia	4	4	1
12.	Ekonomia menedżerska	-	8	1
13.	Techniczne aspekty zapewnienia jakości. Auditowanie i certyfikacja	4	4	2

14.	Coaching	-	8	1
15.	Projekty inwestycyjne w Unii Europejskiej – zasady ubiegania się o dofinansowanie z UE	4	-	1
16.	Psychologia klienta i zarządzanie relacjami z klientem	4	4	1
17.	Kształtowanie strategii marketingowej firmy	-	4	1
18.	Programy lojalnościowe	4	-	1
19.	Symulacyjna gra menedżerska	-	8	2
20.	Zarządzanie cenami i sprzedażą	4	-	1
21.	Komunikacja marketingowa i PR przedsiębiorstwa	-	2	0,5
22.	Trening asertywności	-	6	0,5
23.	Auditing	2	4	2
24.	Badania marketingowe i elementy planu marketingowego	4	4	2
25.	Trening antystresowy	-	4	1
26.	Warsztat negocjacji	-	4	1
27.	Trening kierowniczy	-	8	1
28.	Analiza ekonomiczno-finansowa – ocena sytuacji finansowej przedsiębiorstwa	3	4	2
29.	Planowanie finansowe i biznesplan	2	4	2
30.	Praktyka innowacji	-	8	1
31.	Zarządzanie talentami	-	6	1

32.	Seminarium- projekt wdrożeniowy	-	10	5
	Razem:	70	130	40

Ilość godzin: 200

Informacje dodatkowe:

- Czas trwania: 2 semestry
- Dni odbywania się zajęć: wybrane soboty i niedziele
- Podstawa zaliczenia: Studia kończą się egzaminami zaliczającymi poszczególne semestry nauki i/lub złożeniem pracy końcowej.

Organizator studiów zastrzega sobie możliwość wprowadzenia zmian w programie studiów.

Menedżerskie studia podyplomowe - poziom MBA - głównym celem studiów podyplomowych jest kompleksowe przygotowanie uczestników do pełnienia funkcji menedżera w każdym typie organizacji

Czas trwania studiów: dwa semestry

Rodzaj dokumentu potwierdzającego ukończenie studiów podyplomowych: Świadectwo ukończenia studiów podyplomowych zgodnie z Rozporządzeniem Ministra Nauki i Szkolnictwa Wyższego z dnia 12 września 2018 r. w sprawie dokumentów wydawanych w związku z przebiegiem lub ukończeniem studiów podyplomowych i kształcenia specjalistycznego

Łączna liczba punktów ECTS: 40

Program studiów podyplomowych **Menedżerskie studia podyplomowe - poziom MBA** obejmuje 200 godzin dydaktycznych (jedna godzina dydaktyczna to 45 minut). Liczba godzin realizowanych zdalnie w czasie rzeczywistym: 200.

Zajęcia realizowane weekendowo w wybrane soboty i niedziele. Przerwy nie wliczają się w czas usługi.

Zajęcia na studiach prowadzone będą w formie ćwiczeń, wykładów, dyskusji, wymiany doświadczeń, rozmowy na żywo, chat, ćwiczeń w podgrupach oraz case study.

Studia realizowane w formie zdalnej poprzez platformy ClickMeeting oraz Zoom.

Kandydaci chcący skorzystać z usługi powinni posiadać co najmniej wyższe wykształcenie (minimum studia wyższe I stopnia).

Sposób walidacji: studia kończą się 2 egzaminami w formie testów pisemnych realizowanych zdalnie, po każdym semestrze studiów. Walidacja oddzielona od procesu kształcenia

Planowane przerwy wg standardowego planu zajęć, dla zajęć rozpoczynających się o godz. 8.00:

9.30-9.40

11.10-11.20

12.50-13.05

14.35-14.45

16.15-16.25

17.55-18.05

19.35- 19.45

Na wniosek uczestników lub prowadzącego przerwy o planowanej długości mogą odbyć się innych niż zaplanowano pierwotnie godzinach, może mieć to związek z tokiem zajęć lub różną intensywnością realizowanych zajęć. Łączny czas przerw nie może być większy od zaplanowanego. Przerwy nie wchodzą w czas zajęć.

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 21

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 21 Warsztaty komunikacji interpersonalnej i budowania zespołu mgr Agata Hagno	-	15-03-2025	08:00	12:50	04:50
2 z 21 Analiza Ekonomiczno-finansowa, ocena sytuacji finansowej przedsiębiorstwa prof. Andrzej Raszkowski	-	15-03-2025	13:05	16:00	02:55
3 z 21 Planowanie finansowe i biznesplan, Analiza Ekonomiczno-finansowa, ocena sytuacji finansowej przedsiębiorstwa prof. Andrzej Raszkowski	-	16-03-2025	08:00	16:00	08:00
4 z 21 Sprawozdawczość finansowa dr hab. Konrad Grabiński	-	29-03-2025	08:00	11:10	03:10
5 z 21 Rachunkowość finansowa dr hab. Konrad Grabiński	-	29-03-2025	11:20	14:35	03:15
6 z 21 Kształtowanie systemu wynagrodzeń w firmie mgr Magdalena Siwińska	-	30-03-2025	08:00	14:35	06:35

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
7 z 21 Trening kierowniczy dr Edyta Nowak-Żółty	-	12-04-2025	08:00	14:35	06:35
8 z 21 Rekrutacja i selekcja personelu mgr Magdalena Siwińska-Olszówka	-	13-04-2025	08:00	12:50	04:50
9 z 21 Ekonomia menedżerska mgr Marek Zuber	-	26-04-2025	08:00	14:35	06:35
10 z 21 Psychologia Klienta i zarządzanie relacjami z klientem mgr Marta Cała-Sturzbecher	-	27-04-2025	08:00	14:35	06:35
11 z 21 Psychologia klienta i zarządzanie relacjami z klientem mgr Marta Cała-Sturzbecher	-	27-04-2025	08:00	14:35	06:35
12 z 21 Badania Marketingowe i elementy planu marketingowego mgr Marta Cała-Sturzbecher	-	10-05-2025	08:00	14:35	06:35
13 z 21 Komunikacja marketingowa i PR przedsiębiorstwa mgr Marta Cała-Sturzbecher	-	10-05-2025	14:45	16:15	01:30

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
14 z 21 Kształtowanie strategii marketingowej firmy mgr Marta Cała-Sturzbacher	-	11-05-2025	08:00	11:10	03:10
15 z 21 Zarządzanie cenami i sprzedażą mgr Marta Cała-Sturzbacher	-	11-05-2025	11:20	14:35	03:15
16 z 21 Wybrane zagadnienia wdrażania systemów jakości zgodnie z normami ISO serii 9000+ Prof. nadzw. dr hab. Marcin Lis	-	25-05-2025	08:00	12:05	04:05
17 z 21 Seminarium wdrożeniowe Prof. nadzw. dr hab. Marcin Lis	-	25-05-2025	12:10	14:00	01:50
18 z 21 Outplacement, outsourcing, leasing pracowniczy Agnieszka Bednarska	-	07-06-2025	08:00	12:50	04:50
19 z 21 Cyberbezpieczeństwo - spotkanie z praktykiem Mariusz Szostak	-	08-06-2025	08:00	09:30	01:30
20 z 21 Projekty inwestycyjne w Unii Europejskiej – zasady ubiegania się o dofinansowanie z UE dr Mariusz Raczek	-	08-06-2025	09:40	12:50	03:10
21 z 21 Egzamin	-	15-06-2025	10:00	11:00	01:00

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	6 500,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	6 500,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	32,50 PLN
Koszt osobogodziny netto	32,50 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 3



1 z 3

Marek Zuber

Ekonomista, analityk, ekspert i doradca finansowy. Ekonomista i analityk w Banku Przemysłowo-Handlowym, banku BPH - PBK. Następnie był związany z firmami: TMS oraz Internetowy Dom Maklerski S.A, jako główny ekonomista. W 2005 roku został szefem doradców ekonomicznych premiera Kazimierza Marcinkiewicza. Felietonista tygodnia Parkiet oraz stały ekspert TVN24. Laureat nagrody "Doradcy Politycznego Roku 2006". Prowadzący moduł: ekonomia menadżerska. W ostatnich 5 latach działalność eksperta skupia się na trzech obszarach:
Działalność w obszarze doradztwa finansowo-kapitałowego.
Działalność medialna i ekspercka - stała współpraca z wieloma mediami ogólnopolskimi
Działalność edukacyjna: Stała współpraca dydaktyczna z Akademią WSB w obszarze kształcenia na poziomie studiów MBA i Executive MBA



2 z 3

prof. nadzw. dr hab. Marcin Lis

Doktor habilitowany, ekspert w zakresie systemów jakości, zarządzania projektami innowacyjnymi, systemów zintegrowanych. Wieloletni manager na poziomie Executive w Orange S.A. Posiada bogate doświadczenie korporacyjne zdobyte w międzynarodowych firmach usługowych, zatrudniony na kluczowych stanowiskach menedżerskich związanych z zarządzaniem jakością i procesami, marketingiem, zarządzaniem projektami oraz obsługą klienta.
Kwalifikacje i kompetencje zdobyte w ostatnich 5 latach:
Prorektor ds. Studenckich i Współpracy z Otoczeniem w Akademii WSB – funkcję tę pełni od 2016 roku do chwili obecnej. W tym okresie aktywnie uczestniczy w kształtowaniu programów nauczania, współpracując z otoczeniem gospodarczym i sektorem przedsiębiorstw.
Prezes Delegatury Regionalnej Izby Gospodarczej w Katowicach (Dąbrowa Górnicza) – pełni tę funkcję od 2019 roku, zaangażowanie w rozwój przedsiębiorczości i transfer wiedzy z nauki do biznesu.

Członek międzynarodowego stowarzyszenia The European Academy of Management (EURAM) – członkostwo a od 2020 roku, udział w międzynarodowych działaniach na rzecz rozwoju zarządzania i przedsiębiorczości.

Wiceprezes Zarządu Towarzystwa Naukowego Organizacji i Kierownictwa (Dąbrowa Górnicza) – pełni tę funkcję od 2020 roku, c doświadczenie w zarządzaniu i współpracy naukowo-biznesowej. Członek Rady Programowej Krajowego Klastra Kluczowego "Silesia Automotive & Advanced Manufacturing" – od 2020 roku



3 z 3

prof. nadzw. dr Anna Syrek-Kosowska

Doktor psychologii, profesor Akademii WSB Certyfikowany Coach International Coaching Community. Partner zarządzający Centrum Szkoleń i Biznesu, gdzie jako coach, szkoleniowiec opracowuje, wdraża i koordynuje projekty z zakresu HR, projekty coachingowe dla biznesu. Od lat prowadzi także coaching kompetencyjny poświęcony rozwojowi kompetencji kierowniczych, liderskich, sprzedażowych i związanych z obsługą klienta.

W ostatnich 5 latach:

Doświadczenie w pracy naukowej i dydaktycznej – Od wielu lat prowadzi wykłady i szkolenia na studiach podyplomowych i MBA, co zapewnia jej aktualne kompetencje w nauczaniu, szczególnie w zakresie zarządzania zasobami ludzkimi, psychologii organizacji i przywództwa.

Rozwój specjalistycznych szkoleń – W ciągu ostatnich pięciu lat rozwijała autorskie programy szkoleniowe dotyczące zarządzania zmianą, rozwoju kompetencji przywódczych oraz efektywnego komunikowania się w organizacjach. W ramach tych działań prowadziła liczne szkolenia dla menedżerów średniego i wyższego szczebla.

Udział w konferencjach naukowych i branżowych – Regularnie bierze udział w międzynarodowych konferencjach związanych z zarządzaniem, przywództwem i psychologią organizacyjną, co umożliwia jej ciągłe doskonalenie wiedzy i kompetencji.

Działalność doradcza – Przez ostatnie pięć lat Syrek-Kosowska pracowała jako doradca dla wielu firm, wspierając je w procesach transformacji kulturowej i rozwoju kompetencji zarządczych.

Nadal Partner zarządzający Centrum Szkoleń i Biznesu

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Uczestnicy otrzymują materiały z wytypowanych zajęć po ich realizacji np. prezentacje, skrypty, arkusze z danymi, kalkulacje.

Warunki uczestnictwa

Warunkiem uczestnictwa w usłudze jest dokonanie wpłaty opłaty wpisowej w kwocie 300 zł, która jest dodatkową opłatą poza kosztem wskazanym w usłudze.

Ukończone studia I lub II stopnia.

Uczestnik zobowiązany jest do przystąpienia do egzaminów semestralnych i uzyskania oceny pozytywnej.

Zapis w BUR nie jest równoznaczny z przyjęciem na studia w Uczelni. Warunkiem przyjęcia na studia w Uczelni jest dokonanie rejestracji w systemie internetowej rekrutacji oraz złożenie kompletu dokumentów

Informacje dodatkowe

1 godzina zajęć w Akademii WSB = 45 min. zajęć dydaktycznych

Na 8h zajęć przewidziane łącznie 35minut przerwy zależnie od potrzeb grupy i wykładowcy wliczone w czas usługi.

Powyżej 8h zajęć 45 minut przerwy.

200 godzin zajęć

Usługi realizowane przez Akademię WSB **są zwolnione z VAT** na podstawie Art. 43 ust. 1 pkt. 26 ustawy o Vat i §3 ust. 1 pkt 13 rozporządzenia Ministra Finansów z dnia 20.12.2013 r. w sprawie wykonania niektórych przepisów ustawy o podatku od towarów i usług.

Zrealizowane zostanie 200 godzin dydaktycznych co odpowiada 163 godzinom i 20 minutom zegarowym.

Warunkiem uczestnictwa w usłudze jest dokonanie wpłaty opłaty wpisowej w kwocie 300 zł, która jest dodatkową opłatą poza kosztem wskazanym w usłudze.

Wymagane 80% obecności na zajęciach.

UWAGA! Harmonogram może ulec zmianie.

Zawarto umowę z WUP Kraków w ramach projektu Kierunek Kariera Zawodowa.

Warunki techniczne

Usługa realizowana zdalnie poprzez platformy ClickMeeting oraz Zoom

Minimalne wymagania sprzętowe, jakie musi spełniać komputer Uczestnika lub inne urządzenie do zdalnej komunikacji: •Komputer stacjonarny/laptop z dostępem do Internetu

•Sprawny mikrofon i kamera internetowa (lub zintegrowane z laptopem)

Minimalne wymagania dotyczące parametrów łącza sieciowego, jakim musi dysponować Uczestnik: download 8 mb/s, upload 8 mb/s, ping 15 ms

Niezbędne oprogramowanie umożliwiające Uczestnikom dostęp do prezentowanych treści i materiałów: Zalecamy wykorzystanie aktualnej wersji przeglądarki CHROME (zarówno na komputerach z systemem operacyjnym Windows jak i Apple

Okres ważności linku umożliwiającego uczestnictwo w spotkaniu on-line: 7,5 h

Kontakt



Sandra Szczygieł

E-mail krakow@wsb.edu.pl

Telefon (+48) 887 722 303