



E-commerce Academy

Numer usługi 2025/10/20/7405/3090310

6 150,00 PLN brutto

6 150,00 PLN netto

32,20 PLN brutto/h

32,20 PLN netto/h

Uniwersytet WSB
Merito w Poznaniu

★★★★☆ 4,4 / 5

529 ocen

📍 zdalna w czasie rzeczywistym

📖 Studia podyplomowe

🕒 191 h

📅 25.10.2025 do 14.06.2026

Informacje podstawowe

Kategoria

Biznes / Sprzedaż

Grupa docelowa usługi

Program studiów jest adresowany do osób zajmujących się zawodowo sprzedażą, które chcą profesjonalizować swoją wiedzę i wzmocnić umiejętności w obszarze nowoczesnego e-commerce.

Program studiów kierowany jest w szczególności do:

- pracowników, menedżerów i dyrektorów działów e-commerce i sprzedaży tradycyjnej,
- pracowników, menedżerów i dyrektorów działów marketingu, komunikacji, logistyki,
- osób prowadzących sprzedaż (biznes) w internecie,
- trenerów wewnątrz organizacji zajmujących się sprzedażą,
- konsultantów,
- wszystkich osób proaktywnie zarządzających swoją karierą zawodową, pragnących rozpoznać i wzmocnić obszary własnej efektywności sprzedażowej.

Minimalna liczba uczestników

18

Maksymalna liczba uczestników

33

Forma prowadzenia usługi

zdalna w czasie rzeczywistym

Liczba godzin usługi

191

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 2024 r. poz. 1571, z późn. zm.)

Zakres uprawnień

Studia podyplomowe

Cel

Cel edukacyjny

Celem edukacyjnym kierunku studiów "E-commerce" jest przygotowanie do skutecznego zarządzania i rozwijania działalności handlowej w środowisku internetowym oraz przygotowują uczestników do pracy na stanowisku specjalisty/kierownika ds. e-commerce.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Wiedza: <ul style="list-style-type: none">-holistyczna wiedza z zakresu e-commerce i marketingu internetowego- prawidłowe posługiwanie się siatką pojęć z zakresu e-commerce- znajomość najnowszych trendów i barier rozwojowych w sprzedaży- rozpoznawanie narzędzi wspierających e-sprzedaż- definiowanie najważniejszych dylematów związanych z rozwojem e-commerce	Udzielenie poprawnych odpowiedzi w 50% podczas testu wielokrotnego wyboru	Test teoretyczny
Umiejętności z: <ul style="list-style-type: none">- tworzenia strategii biznesowej i marketingowej- budowania sklepu internetowego i zarządzanie jego treścią- stosowania w praktyce narzędzi analitycznych związanych ze sprzedażą- aktywnego korzystanie z największych marketplace	<ul style="list-style-type: none">- uczestnik opracowuje kompleksowy plan biznesowy, zawierający analizę SWOT, cele strategiczne i taktyki marketingowe.- uczestnik buduje sklep internetowy od podstaw, używając wybranej platformy e-commerce (np. Shopify, WooCommerce).	Prezentacja Wywiad swobodny Obserwacja w warunkach rzeczywistych
Kompetencje społeczne: <ul style="list-style-type: none">- współpraca w zespole- świadomość znaczenia etyki w biznesie, w tym uczciwości, transparentności i odpowiedzialności społecznej.	<ul style="list-style-type: none">- zbudowanie zespołów projektowych- podział ról i zadań w zespole- okazywanie szacunku i akceptacji do innych członków zespołu	Obserwacja w warunkach rzeczywistych

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 rozdzielanie procesów kształcenia i szkolenia od walidacji?

TAK

Program

PROGRAM STUDIÓW PODYPLOMOWYCH:

1. Sesja integracyjna - budowanie zespołów (8 godz.)
2. Trendy e-commerce (4 godz.)
3. Digital Business. Strategie i modele (8 godz.)
4. Digital Marketing. Strategie i modele (8 godz.)
5. Systemy CMS. Budowa sklepu i strony internetowej (8 godz.)
6. Conversion Rate Optimization (CRO) (8 godz.)
7. User Experience (UX) w e-commerce (8 godz.)
8. Storytelling w e-commerce (8 godz.)
9. Content Marketing w e-commerce (8 godz.)
10. LinkedIn Marketing & Social Selling (8 godz.)
11. SEO i SEM. Organiczne i płatne działania promocyjne (8 godz.)
12. Warsztat Google Ads (przygotowanie do certyfikacji) (8 godz.)
13. Inbound Marketing w e-commerce (8 godz.)
14. Omnichannel & Cross-border (8 godz.)
15. Sprzedaż na market place. Warsztaty Amazon (8 godz.)
16. Sprzedaż na market place. Warsztaty Allegro (8 godz.)
17. Wdrożenie i integracja e-commerce (8 godz.)
18. Warsztaty automatyzacji marketingu i obsługi klienta SALESmanago (8 godz.)
19. Supply Chain Management (SCM) w e-commerce (8 godz.)
20. Płatności w e-commerce (8 godz.)
21. Prawo e-commerce (8 godz.)
22. Warsztaty sprzedażowe BizSpace (4 godz.)
23. Model subskrypcji cyfrowych w e-commerce (8 godz.)
24. Dobre praktyki e-commerce. Kubota, MODIVO, Melissa, Future Mind (8 godz.)
25. E-commerce w biznesie. Certyfikat PARP (2 godz.)
26. Seminarium dyplomowe (2 godz.)
27. Zaliczenie (3 godz.)

INFORMACJE DODATKOWE:

- **Czas trwania studiów (liczbę semestrów):** 2 semestry
- **Liczbę możliwych do zdobycia punktów ECTS:** 30 pkt. ECTS
- **Liczbę godzin:** 191 godzin (lekcyjnych)
- **Harmonogram uwzględnia przerwy.**
- **Informację o sposobie walidacji:** test wiedzy, projekt końcowy i jego obrona
- **Rodzaj dokumentu potwierdzającego ukończenie studiów:** Świadectwo ukończenia studiów podyplomowych
- Szczegółowy harmonogram zajęć **może ulec modyfikacjom** w zakresie realizowanych przedmiotów oraz osób realizujących zajęcia. Zmianie nie ulegają: terminy zjazdów oraz łączna liczba godzin dydaktycznych w ramach studiów podyplomowych.
- **Harmonogram zjazdów zostanie opublikowany** na stronie internetowej uczelni i w Bazie Usług Rozwojowych (BUR) **co najmniej 2 tygodnie przed rozpoczęciem zajęć.**
- Godziny zajęć w harmonogramie podawane są jako godziny zegarowe. **Liczba godzin w programie podawana jest w godzinach dydaktycznych.** Przelicznik: 191 godzin dydaktycznych = 143,25 godzin zegarowych.

ORGANIZACJA ZJAZDÓW:

Zjazdy odbywają się średnio jeden lub dwa razy w miesiącu:

- **sobota** w godzinach **8:00–18:00**,
- **niedziela** w godzinach **8:00–18:00**,
- w **wyjątkowych sytuacjach** zajęcia mogą odbyć się również w **piątek** w godzinach **16:00-21:00**.

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 27

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 27 Zajęcia dydaktyczne	-	25-10-2025	09:00	16:00	07:00
2 z 27 Zajęcia dydaktyczne	Grzegorz Skorupski	26-10-2025	09:00	16:00	07:00
3 z 27 Zajęcia dydaktyczne	Justyna Skorupska	15-11-2025	09:00	16:00	07:00
4 z 27 Zajęcia dydaktyczne	Kacper Gruchot	16-11-2025	09:00	16:00	07:00
5 z 27 Zajęcia dydaktyczne	Dariusz Ziemiński	29-11-2025	09:00	16:00	07:00
6 z 27 Zajęcia dydaktyczne	Robert Drożyński	30-11-2025	09:00	16:00	07:00
7 z 27 Zajęcia dydaktyczne	Krzysztof Stola	13-12-2025	09:00	16:00	07:00
8 z 27 Zajęcia dydaktyczne	Krzysztof Stola	14-12-2025	09:00	16:00	07:00
9 z 27 Zajęcia dydaktyczne	Hanna Bielerzewska	24-01-2026	09:00	16:00	07:00
10 z 27 Zajęcia dydaktyczne	Paweł Szczyrek	25-01-2026	09:00	16:00	07:00
11 z 27 Zajęcia dydaktyczne	Paweł Jankowski	07-02-2026	09:00	16:00	07:00
12 z 27 Zajęcia dydaktyczne	Anna Walczak-Wachowiec	08-02-2026	09:00	16:00	07:00
13 z 27 Zajęcia dydaktyczne	Robert Skowron	21-02-2026	09:00	16:00	07:00

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
14 z 27 Zajęcia dydaktyczne	Michał Czajkowski	22-02-2026	09:00	16:00	07:00
15 z 27 Test semestralny	-	07-03-2026	08:30	08:50	00:20
16 z 27 Zajęcia dydaktyczne	-	07-03-2026	09:00	16:00	07:00
17 z 27 Zajęcia dydaktyczne	Damian Wiszowaty	08-03-2026	09:00	16:00	07:00
18 z 27 Zajęcia dydaktyczne	Dagmara Pakulska	21-03-2026	09:00	16:00	07:00
19 z 27 Zajęcia dydaktyczne	Maciej Nikiel	22-03-2026	09:00	16:00	07:00
20 z 27 Zajęcia dydaktyczne	Maciej Szeffer	18-04-2026	09:00	16:00	07:00
21 z 27 Zajęcia dydaktyczne	Piotr Susz	19-04-2026	09:00	16:00	07:00
22 z 27 Zajęcia dydaktyczne	-	09-05-2026	09:00	16:00	07:00
23 z 27 Zajęcia dydaktyczne	-	10-05-2026	09:00	16:00	07:00
24 z 27 Zajęcia dydaktyczne	-	23-05-2026	09:00	16:00	07:00
25 z 27 Zajęcia dydaktyczne	-	24-05-2026	09:00	16:00	07:00
26 z 27 Egzamin	-	13-06-2026	09:00	16:00	07:00
27 z 27 Egzamin	-	14-06-2026	09:00	16:00	07:00

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny

Cena

Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	6 150,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	6 150,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	32,20 PLN
Koszt osobogodziny netto	32,20 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 19



1 z 19

Robert Skowron

Chief Business Development Officer w firmie Landingi – platformie do tworzenia landing page'y.

W branży e-commerce jest już od ponad 7 lat, a doświadczenie zawodowe zdobywał m.in. jako kierownik, a następnie dyrektor marketingu i sprzedaży. W firmie Landingi odpowiada za proaktywną sprzedaż w segmencie mid-market, a także pełni funkcję lidera zespołu usługowego, który realizuje m.in. usługi graficzne. Odpowiada za obsługę kluczowych klientów, dzięki swojej wiedzy technicznej i branżowej odgrywa dla nich rolę opiekuna.

Ukończył informatykę na Politechnice Śląskiej. Zdobytą wiedzę wykorzystuje w kontakcie z nowoczesnymi technologiami, analizie procesów oraz rozmowach z klientami biznesowymi.



2 z 19

Damian Wiszowaty

Ekspert Amazon, prawnik, znawca tematyki prawa własności intelektualnej i ekspert od nowych technologii. Jeden z najbardziej doświadczonych europejskich konsultantów w zakresie odblokowywania kont sprzedażowych. Ma w swoim portfolio ponad 600 skutecznych przypadków przywracania sprzedaży i uwalniania środków. Specjalizuje się w rewitalizacji i optymalizacji sprzedaży na Amazon.



3 z 19

Kacper Gruchot

Wykładowca związany z Uniwersytetem WSB Merito, specjalizujący się w obszarze e-commerce i nowoczesnych technologii w biznesie. Posiada pięcioletnie doświadczenie zawodowe, które zdobywał zarówno w sektorze edukacyjnym, jak i w praktyce biznesowej. W swojej pracy dydaktycznej łączy wiedzę teoretyczną z praktycznymi przykładami, co czyni jego zajęcia angażującymi i wartościowymi dla uczestników.



4 z 19

Justyna Skorupska

Ekspert rynku e-commerce. Już od ponad 20 lat działa na rynku IT oraz e-commerce jako doradca, mentor oraz menedżer. Zaangażowana w realizację projektów transformacji cyfrowej w firmach takich jak: Amica SA, FORTE SA, Iglotex SA, TIM SA. Członek Rady Izby Gospodarki Elektronicznej,

którą współtworzyła. Wyróżniona jako #StrongWomeninIT Global Edition 2021, autor popularnej książki „E-commerce. Strategia, Zarządzanie, Finanse”. Zaangażowana w edukację w obszarze handlu elektronicznego zarówno B2B jak i B2C. Popularyzuje model B2, B2C oraz komunikację D2C.



5 z 19

Grzegorz Skorupski

Digital Strategy Specialist i Project Manager, z pięcioletnim doświadczeniem w zarządzaniu projektami marketingowymi. Specjalizuje się w tworzeniu lejków sprzedaży i strategii sprzedażowo-marketingowych w e-commerce. Pasjonuje go w szczególności marketing automation i wykorzystywanie narzędzi no-code. Z sukcesem tworzy strategię z zakresu B2B, B2C oraz SaaS.



6 z 19

Joanna Gacek-Sroka

Przedsiębiorczyni, wykładowczyni i założycielka jednej z najbardziej rozpoznawalnych polskich marek- Props, którą stworzyła w 2018 roku. Od zera firma w krótkim czasie wygenerowała kilka milionów obrotu.

Dzięki innowacyjnemu podejściu, autentyczności i odwadze, zbudowała silną społeczność, wprowadziła markę do mediów ogólnopolskich (Forbes, WP, Onet, Viva) i została wielokrotnie nagrodzona za swój wkład w rozwój polskiego biznesu.

W 2023 roku, w wyniku kryzysu produkcyjnego i błędnych decyzji, firma stanęła na krawędzi upadku. Joanna jednak nie zrezygnowała – z pomocą inwestora odbudowała firmę, reputację i zaufanie klientów. Dziś dzieli się swoją historią na konferencjach i wykładach, inspirując kobiety do działania, a studentów – do odwagi, innowacyjności i wiary w siebie, nawet w najtrudniejszych momentach.



7 z 19

Dariusz Ziemski

Wykładowca Uniwersytetu WSB Merito, specjalizujący się w obszarze nowoczesnych technologii i zarządzania projektami. Posiada pięcioletnie doświadczenie zawodowe, które zdobywał zarówno w środowisku akademickim, jak i w sektorze biznesowym. W swojej pracy dydaktycznej stawia na praktyczne podejście i aktywizujące metody nauczania, dzięki którym uczestnicy zajęć mogą skutecznie rozwijać swoje kompetencje.



8 z 19

Krzysztof Stola

Przedsiębiorca, CEO Blue Owl | Shopify Headless Commerce Agency, trener biznesu, wykładowca akademicki z pięcioletnim doświadczeniem. Na co dzień zajmuje się skalowaniem sklepów internetowych poprzez projektowanie i wdrażanie skutecznych strategii oraz narzędzi poprawiających konwersję użytkowników i zwiększających zyski przedsiębiorstw eCommerce. Jako pasjonat dydaktyki dzieli się swoją wiedzą, wykładając na studiach podyplomowych oraz MBA w obszarach #eCommerce, #DesignThinking i #StrategicManagement.



9 z 19

Robert Drożyński

Lider projektów e-commerce (lider zespołu) odpowiedzialny za doradztwo i tworzenie strategii cyfrowych dla różnych grup klientów (B2B/B2C) oraz opracowanie narzędzi i procesów służących wsparciu e-commerce dla marek sektora dóbr trwałych (np. Agata Meble, Manta, Mediashop itp.). Zarządza projektem z wykorzystaniem metodyki E&Y (waterfall/agile). Posiada pięcioletnie doświadczenie.

10 z 19



Hanna Bielerzewska

UX Writerka, strateżka treści i projektantka usług z pięcioletnim doświadczeniem w działach public relations i marketingu dla branży e-commerce, IT, technologicznej i motoryzacyjnej. Słowa są dla niej narzędziami, które pozwalają rozbudzać wyobraźnię, podgrzewać emocje i wywoływać nieuświadomione potrzeby. Na co dzień wzmacnia od strony projektowania doświadczeń językowych serwis Allegro, a w swojej karierze pracowała m.in. z markami takimi jak: ING Bank Śląski, Visa, Santander, Phillips, Euro RTV AGD, PMI Poland czy BMW.



11 z 19

Paweł Szczyrek

Kierownik projektów marketingowych oraz Creative and Content Manager w agencji Ideo Force z pięcioletnim doświadczeniem.



12 z 19

Paweł Jankowski

SEO Strategist w Verseo z wieloletnim doświadczeniem we współpracy w zakresie pozycjonowania e-commerce oraz serwisów usługowych. W swoim portfolio posiada ponad 100 zrealizowanych projektów dla klientów z różnych branż, koncentrując się na zwiększaniu widoczności, ruchu oraz przychodów pochodzących z wyszukiwarek takich jak Google czy Bing.



13 z 19

Anna Walczak-Wachowiec

Certyfikowany specjalista Google Ads, Meta Ads, Microsoft Ads, resPintet Ads oraz Google Analytics, z ponad 10-letnim doświadczeniem w digital marketingu. Obecnie prowadzi zespół odpowiedzialny za optymalizację kampanii oraz kontrolę jakości działań PPC w Verseo – jednej z największych agencji w Europie Środkowo-Wschodniej.



14 z 19

Adrian Jaskulski

CEO i Co-founder Digispot - agencji specjalizującej się w optymalizacji konwersji (CRO), testach A/B, analityce internetowej, badaniach i projektowaniu UX. Adrian zarządza jednym z największych zespołów CRO w Polsce oraz odpowiada za strategię i rozwój usług w Digispot. Artykuły Adriana regularnie pojawiają się w magazynach branżowych (m.in. E-commerce w Praktyce i Marketer+). Posiada pięcioletnie doświadczenie.



15 z 19

Michał Czajkowski

Michał Czajkowski jest współzałożycielem i CEO agencji Digispot, specjalizującej się w optymalizacji konwersji (CRO), testach A/B, UX/UI designie oraz analizie danych. Jako Client Partner odpowiada za strategiczny rozwój firmy oraz kontakt z kluczowymi klientami. Posiada pięcioletnie doświadczenie



16 z 19

Dagmara Pakulska

Wybitna specjalistka od LinkedIna, przez wielu nazywana też królową polskiego Twittera. „Tak naprawdę kocham wszystkie platformy społecznościowe – choć mam swoich ulubieńców. Na co dzień zajmuję się budowaniem strategii dla lokalnych i globalnych marek, komunikacją w świecie online, jak również prowadzeniem szkoleń. Możesz znać mnie również jako autorkę Niby-Prasówki

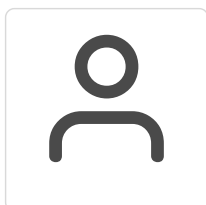
na Facebooku i wykładowczyń studiów podyplomowych na AGH, UMK czy Uniwersytecie WSB Merito, gdzie stworzyłam własny kierunek Marketing B2B & B2C. Kto wie, może trafiłeś też na jeden z moich artykułów w takich tytułach, jak: „Magazyn Sprawny Marketing”, „Nowa Sprzedaż”, „Social Media Manager” czy „Magazyn Online Marketing”. Posiada pięcioletnie doświadczenie w branży.



17 z 19

Maciej Nikiel

Chief Operating Officer w Strix Poland, konsultant, od 15 lat związany z branżą IT i Ecommerce. Obecnie odpowiedzialny za budowanie strategii wdrożeń systemów Ecommerce, consulting i planowanie projektów, optymalizację procesów wewnętrznych.



18 z 19

Maciej Szeffer

Od ponad 20 lat związany z marketingiem, zarządzając nim i realizując działania na poziomach od operacyjnego po strategiczny. W tym czasie zarządzał m. in. dużymi sklepami e-commerce w branży elektroniki użytkowej (Fotojoker, NEONET), a także był członkiem zespołu opracowującego platformy e-commerce dla takich marek jak m. in. Media Markt, Saturn, Media Expert. Pracuje jako konsultant strategiczny obszaru marketingu w SellWise - jednej z największych firm doradczych w zakresie marketingu i sprzedaży B2B w Europie. Swoje kompetencje potwierdził blisko 20 międzynarodowymi certyfikacjami z zakresu marketingu. Jest jednym z 4 certyfikowanych trenerów Digital Marketing Institute w Polsce, przygotowującym z zakresu strategii marketingowej, planowania działań oraz budżetowania, kompetencji taktycznych, narzędziowych i operacyjnych. Specjalizuje się także strategicznym wykorzystaniem kanałów digitalowych w procesach marketingowych, sprzedażowych oraz Employer Brandingowych, które wdrożył jak dotąd w blisko 100 organizacjach. Ponadto wspiera klientów w obszarach budowania komunikacji marketingowej, optymalizacji procesów marketingowych oraz w zakresie budowania przekrojowych kompetencji zwiększania efektywności marketingu. Wdraża procesy marketingowe w organizacjach na poziomie strategicznym i taktycznym. Na uczelniach wyższych wykłada przedmioty związane z planowaniem kampanii reklamowych, strategią e-commerce, CRM, content marketingiem oraz strategią marketingową.



19 z 19

Piotr Susz

Mgr inż. logistyki, absolwent studiów Executive MBA na Politechnice Wrocławskiej. Właściciel firmy konsultingowej LOCURA. Aktualnie koncertuje swoją aktywność zawodową na wspieraniu Zarządów oraz Rad Nadzorczych w budowaniu strategii łańcuchów dostaw oraz projektowaniu nowych obiektów logistycznych. Posiada pięcioletnie doświadczenie.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Podczas każdego zjazdu uczestnicy programu otrzymują zestaw materiałów dydaktycznych udostępnionych na platformie Microsoft Teams. Treści te są przygotowywane przez wykładowców i dostosowywane do tematyki prowadzonych zajęć.

Platforma Microsoft Teams stanowi główne narzędzie komunikacji Uczelni WSB Merito. Jej celem jest uproszczenie formalności oraz usprawnienie przepływu informacji między studentami a uczelnią. Dzięki niej uczestnicy studiów mają całodobowy dostęp – z dowolnego miejsca na świecie – do:

- harmonogramu zajęć,
- materiałów dydaktycznych,
- informacji o zmianach w planie zajęć, ogłoszeń i bieżących aktualności.

Możliwość uzyskania certyfikatów:

- Google Ads (podczas studiów uczestnik bierze udział w workshop przygotowującym do certyfikacji, każdy uczestnik będzie mógł przystąpić do zaliczenia w dowolnym dla siebie czasie)
- SalesManago (test po zajęciach, po zaliczeniu testu uczestnik otrzymuje certyfikat)
- Landingi.com (po zajęciach uczestnik może zapisać się na kurs na odpowiedniej stronie, zaliczyć ten kurs, po zaliczeniu otrzymuje certyfikat)

Warunki uczestnictwa

Zapisów na studia podyplomowe można dokonać zgodnie z obowiązującym regulaminem za pośrednictwem strony internetowej Uniwersytetu WSB Merito, wybierając jedną z dostępnych filii:

- Chorzów
- Poznań
- Szczecin
- Warszawa

Rejestracja odbywa się poprzez formularz online dostępny pod adresem: <https://www.merito.pl/rekrutacja/krok1>, a także poprzez osobiste dostarczenie kompletu wymaganych dokumentów do Biura Rekrutacji wybranej filii uczelni.

Kryteria kwalifikacyjne do udziału w programie:

- ukończone studia wyższe I lub II stopnia,
- spełnienie warunków określonych w procedurze rekrutacyjnej.

Informacje dodatkowe

- Cena usługi **nie obejmuje opłaty wpisowej oraz opłaty końcowej**.
- **Usługa kształcenia świadczona przez Uniwersytet WSB Merito jest zwolniona z podatku VAT zgodnie z art. 43 ust. 1 pkt 26 ustawy z dnia 11 marca 2004 r. o podatku od towarów i usług (Dz.U. 2023 poz. 1570). Zwolnienie obejmuje usługi edukacyjne realizowane przez uczelnie wyższe na podstawie przepisów ustawy Prawo o szkolnictwie wyższym i nauce.**

REALIZACJA PROJEKTÓW:

Uniwersytet WSB Merito w Poznaniu realizuje projekty szkoleniowe w ramach współpracy z instytucjami rynku pracy tj.:

- Wojewódzki Urząd Pracy w Toruniu – **Kierunek Rozwój**,
- Wojewódzki Urząd Pracy w Krakowie – **Małopolski Pociąg do Kariery**,
- Wojewódzki Urząd Pracy w Szczecinie – **Zachodniopomorskie Bony Szkoleniowe**,
- Projekt „**Zawodowa reaktywacja**” – realizowany w Łodzi.

Warunki techniczne

Uczestnik programu zdobywa nową wiedzę oraz praktyczne umiejętności dzięki zajęciom prowadzonym na platformie **Microsoft Teams**. Komunikuje się z wykładowcami i pozostałymi uczestnikami studiów w czasie rzeczywistym (w trybie synchronicznym), co umożliwia aktywne uczestnictwo i bieżącą interakcję.

Wymagania techniczne:

Aby uczestniczyć w zajęciach online, potrzebne są:

- minimalne wymagania sprzętowe: 2 GB RAM, procesor i5, niezbędne oprogramowanie: system operacyjny: windows min. 7, iOS, linux.
- komputer wyposażony w głośniki i mikrofon (wbudowane lub zewnętrzne),
- stabilne połączenie z Internetem, minimalne wymagania dot. parametrów łącza sieciowego: 30 Mbit/s
- słuchawki (zalecane, choć opcjonalne),
- kamera internetowa (opcjonalna, lecz przydatna podczas aktywnych form zajęć).

Kontakt



Monika Plewa

E-mail rekrutacja-sp@poznan.merito.pl

Telefon (+48) 616 553 300