



Uniwersytet WSB
Merito w Poznaniu

★★★★☆ 4,4 / 5

451 ocen

Studia menedżerskie

Numer usługi 2025/11/28/7405/3179423

📍 zdalna w czasie rzeczywistym

📄 Studia podyplomowe

🕒 180 h

📅 21.03.2026 do 07.02.2027

5 850,00 PLN brutto

5 850,00 PLN netto

32,50 PLN brutto/h

32,50 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Zarządzanie przedsiębiorstwem
Grupa docelowa usługi	Studia skierowane są do kadry menedżerskiej dużych i małych przedsiębiorstw handlowych, usługowych i produkcyjnych, jak również do wszystkich tych, którzy w różnym stopniu uczestniczą w podejmowaniu strategicznych decyzji w firmie.
Minimalna liczba uczestników	18
Maksymalna liczba uczestników	32
Data zakończenia rekrutacji	13-03-2026
Forma prowadzenia usługi	zdalna w czasie rzeczywistym
Liczba godzin usługi	180
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

Usługa "Studia menedżerskie– studia podyplomowe" POTWIERDZA PRZYGOTOWANIE do zarządzania firmą oraz reprezentowania instytucji w kontaktach zewnętrznych. W trakcie zajęć zdobędziesz wiedzę oraz umiejętności z zakresu komunikacji, zarządzania firmą, zarządzania strategicznego czy sztuki negocjacji.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Wiedza: - znajomość zasad i metod zarządzania strategicznego, marketingu cyfrowego, zarządzania zasobami ludzkimi oraz nowoczesnych metod rozwiązywania problemów.	Wynik testu zaliczeniowego po I i po II semestrze.	Test teoretyczny
Umiejętności: - potrafi umiejętnie zarządzać finansami firmy oraz planować strategicznie z wykorzystaniem narzędzi symulacyjnych.	Praktyczne zadania i symulacje finansowe, ocena projektów zespołowych.	Obserwacja w warunkach symulowanych
Kompetencje społeczne: - zdolność efektywnej komunikacji, rozwiązywania konfliktów w organizacji oraz budowania marki osobistej.	Ocena współpracy w projektach grupowych, prezentacje ustne oraz feedback od rówieśników i prowadzących.	Obserwacja w warunkach symulowanych

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

ZARZĄDZANIE FIRMĄ (40 godz.)

1. Otoczenie przedsiębiorstwa (8 godz.)

- aspekt finansowy otoczenie finansowe podmiotu gospodarczego
- powiązania finansowe pomiędzy podmiotami na rynku
- aspekt prawny formy organizacyjne podmiotów gospodarczych

- podstawy prawa handlowego

2. Marketing (8 godz.)

- procedura zarządzania marketingowego
- plan marketingowy
- analiza sytuacji rynkowej
- rynki docelowe
- konkurencja
- marketing mix
- analiza SWOT
- cele strategiczne
- wybór strategii i plany taktyczne
- benchmarking w zarządzaniu

3. Zarządzanie biznesem (16 godz.)

- kontrakty biznesowe
- warunki dostaw (INCOTERMS 2000)
- formy płatności (L/C, CAD, kredyt kupiecki, przedpłata)
- ustalanie strategii marketingowej biznesu
- wybrane kwestie związane z problematyką finansową
- źródła i formy finansowania podmiotu gospodarczego (tradycyjne i nowoczesne źródła finansowania,
- instrumenty pochodne, rynek kapitałowy i pieniężny)

4. Biznes plan (8 godz.)

- istota i założenia biznesplanu
- struktura biznesplanu
- analiza finansowa (nakłady inwestycyjne, źródła finansowania, wskaźniki oceny finansowej)

UMIEJĘTNOŚCI INTERPERSONALNE (28 godz.)

1. Komunikacja jako podstawowe narzędzie skutecznego menedżera. Trening umiejętności komunikacyjnych (8 godz.)

- elementy i rodzaje komunikacji
- poziomy komunikowania w pracy z ludźmi
- zakłócenia komunikacyjne
- bariery komunikacyjne i ich pokonywanie w kontakcie z podwładnymi
- dystans interpersonalny
- manipulacja przestrzenią
- body language

2. Umiejętności negocjacyjne z certyfikatem Franklin University (12 godz.)

3. Autoprezentacja i wystąpienia publiczne. Trening umiejętności autoprezentacji i wystąpień publicznych (8 godz.)

- pierwsze wrażenie i efekty pokrewne
- różne ujęcia autoprezentacji
- sztuka zyskiwania przewagi
- rodzaje i techniki autoprezentacji
- etapy tworzenia wrażenia
- zasady wystąpień publicznych
- struktura wystąpienia
- rola audytorium
- case studies

FINANSE W BIZNESIE (32 godz.)

1. Wybór strategii finansowej przedsiębiorstwa (4 godz.)

- uwarunkowania i konsekwencje wyboru strategii finansowej
- koszt kapitału
- efekt dźwigni finansowej

2. Identyfikacja majątku przedsiębiorstwa (4 godz.)

- wycena aktywów i pasywów
- charakterystyka aktywów

3. Zarządzanie majątkiem przedsiębiorstwa (12 godz.)

- zarządzanie aktywami obrotowymi w aspekcie płynności finansowej
- analiza relacji: koszt – wolumen – zysk
- rentowność sprzedaży a struktura kosztów
- wykorzystanie dźwigni operacyjnej
- model analizy operacyjnej Du Ponta

4. Rachunkowość zarządcza. Controlling (12 godz.)

- rachunkowość a system celów i proces decyzyjny
- controlling w zarządzaniu finansowym
- controlling strategiczny
- narzędzia sterowania rentownością
- cash flow
- zarys procedury wdrażania controllingu

CZYNNIK LUDZKI W BIZNESIE (24 godz.)

1. Psychologia kierowania. Trening umiejętności kierowania (8 godz.)

- źródła władzy
- koncepcje efektywnego kierowania
- model kompetencji kierowniczych
- uczenie się kierowania
- własne preferencje i ograniczenia w uczeniu się kierowania
- siatka stylów kierowania
- warianty kierowania
- efektywne prowadzenie narad
- case studies

2. Instrumenty zarządzania zasobami ludzkimi (8 godz.)

- opis stanowisk pracy
- wartościowanie stanowisk
- system ocen pracowniczych
- systemy motywacyjne
- systemy wynagradzania
- ścieżki kariery
- metody wprowadzania nowych pracowników
- badanie opinii pracowniczych
- ćwiczenia

3. Metody doboru i oceny personelu (8 godz.)

- marketing personalny, organizacja działu personalnego
- modele polityki personalnej
- planowanie i prognozowanie personelu
- profile wymagań zawodowych
- rekrutacja i selekcja
- metody selekcyjne
- rozmowa kwalifikacyjna
- assessment centres
- typologia umysłowości menedżerów MBTI

INSTRUMENTARIUM ZARZĄDZANIA (56 godz.)

1. Zarządzanie projektami (16 godz.)

2. Zarządzanie strategiczne (8 godz.)

- misja, wizja i cele strategiczne
- metody wypracowania strategii

- poziomy strategii
- transformacja celów strategicznych w cele taktyczno-operacyjne

3. Instrumentarium menedżera (8 godz.)

- narzędzia i techniki zorientowane na myślenie selektywne (techniki rangowania, technika ABC) i
- myślenie całościowe (technika badania spójności, technika badania współzależności)
- tablice kompetencyjne
- socjometria
- technika diagnozowania klimatu organizacyjnego

4. Gra biznesowa (16 godz.)

5. Potencjały w biznesie (8 godz.)

- podstawy zarządzania sobą w czasie, czyli jak wykorzystać potencjał czasowy
- rozwijaj się we właściwym kierunku – potencjał intelektualny
- podstawy inteligencji finansowej
- emocje są najważniejsze, czyli podstawy inteligencji emocjonalnej
- efektywna komunikacja

FORMA ZALICZENIA:

Test sprawdzający wiedzę po I semestrze i test sprawdzający wiedzę po II semestrze.

Łączna ilość godzin: 180 godzin kontaktowych.

Zajęcia na studiach prowadzone są w formie ćwiczeń, warsztatów, case study oraz multimedialnych wykładów.

Wykładowcami studiów podyplomowych są osoby na co dzień specjalizujące się w kierowaniu i prowadzeniu firm oraz zarządzaniu różnymi podmiotami na rynku. Aktywizująca Uczestników forma prowadzenia zajęć pozwoli na wyćwiczenie umiejętności rozwiązywania problemów zarówno przedstawianych przez wykładowcę jak i podnoszonych na bieżąco przez słuchaczy.

Warunki zaliczenia

- Test semestralny
- Test końcowy

Interaktywna forma zajęć

Wykłady uzupełniane są ćwiczeniami, warsztatami oraz studiami przypadków.

Harmonogram uwzględnia przerwy. 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.

Godziny zajęć w harmonogramie podawane są jako godziny zegarowe z uwzględnieniem przerw. **Liczba godzin w programie podawana jest w godzinach dydaktycznych.**

1 godzina dydaktyczna = 45 minut

Liczba punktów ECTS możliwych do zdobycia: 30

Zajęcia w dniach 27–28.09.2025 r. były prowadzone przez dwóch wykładowców jednocześnie. W systemie zostały one ujęte jako oddzielne wpisy, co sztucznie zwiększyło liczbę godzin. **Faktyczna liczba godzin zajęć nie uległa zmianie i odpowiada programowi.**

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 0

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
Brak wyników.					

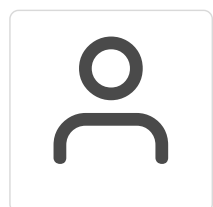
Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	5 850,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	5 850,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	32,50 PLN
Koszt osobogodziny netto	32,50 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 12



1 z 12

mgr Marcin Bański

Prowadzi szkolenia m.in. w ramach studiów podyplomowych z tematów: Zarządzanie zmianami w administracji i urzędzie, Budowanie efektywnych zespołów (Team Building), pracy zespołowej oraz przywództwa, Motywowanie siebie i innych. Konsultant personalny i psycholog prowadzący projekty rekrutacyjne i outplacementowe. Wdraża projekty związane z wprowadzeniem strategii personalnych w firmach: oceny okresowe, wartościowanie stanowisk, katalogi kompetencyjne, procedury rozwoju kadry kierowniczej. Certyfikowany trener z zakresu zarządzania projektami PRINCE2. Współrealizator procedury audytu kompetencyjnego kierowników Śląskiego Urzędu Wojewódzkiego. Doświadczenie zawodowe wykładowca zdobywał także w ciągu ostatnich 5 lat.



2 z 12

Łukasz Miller

Founder & CEO Fundacji Analityczna. Ekspert w dziedzinie CRM i marketing automation. Doświadczenie zdobywał w agencjach marketingowych, oraz w spółkach technologicznych notowanych na GPW, gdzie był odpowiedzialny za wdrożenia systemów CRM i marketing automation. Wieloletni dyrektor kanału partnerskiego, gdzie był odpowiedzialny za edukację agencji marketingowych z zakresu automatyzacji procesów marketingowych oraz wdrażał rozwiązania CRM w e-commerce i firmach sektora MŚP. Występuje w roli prelegenta oraz autora artykułów w branżowych czasopismach. Twórca cyklu eventów z serii „Spotkania Biznesu” oraz prowadzący

kanal YT: "Biznes nie tylko Online". Od ponad 10 lat związany z branżą marketingową. Doświadczenie zawodowe wykładowca zdobywał także w ciągu ostatnich 5 lat.



3 z 12

dr hab. Wiesława Caputa

Autorka ponad 100 opracowań opublikowanych w czasopismach krajowych i zagranicznych (w tym: American Academic & Scholarly Research Journal, „Journal of Knowledge Society”.

Kierownik zespołów badawczych oraz wykonawca wielu projektów naukowych, w tym finansowanych przez Narodowe Centrum Nauki. Efekty prac badawczych opublikowała m.in. w monografiach: „Kapitał klienta w kreowaniu wartości przedsiębiorstwa „ oraz „Pomiar kapitału klienta”.

Prowadzi szeroką działalność consultingową i szkoleniową, skoncentrowaną na problematyce: zarządzania finansami przedsiębiorstwa, controllingu oraz prowadzenia ksiąg rachunkowych. Jest przewodniczącą Komisji rewizyjnej Oddziału PTE w Gliwicach, kierownikiem studiów podyplomowych w zakresie rachunkowości i podatków oraz rachunkowości i finansów oraz jednym z redaktorów czasopisma o zasięgu międzynarodowym Journal of Knowledge Society, International Scientific Journal.

Doświadczenie zawodowe wykładowca zdobywał także w ciągu ostatnich 5 lat.



4 z 12

dr Maciej Szczepanik

Wieloletni wykładowca akademicki, prowadził zajęcia w Polsce i za granicą w języku polskim i angielskim. Twórca zaawansowanych gier strategicznych symulujących mechanizmy rynkowe.

Praktyk z doświadczeniem menedżerskim i kierowniczym, był dyrektorem zarządzającym w szkolnictwie wyższym, obecnie pełni funkcję wicekanclerza WFiZ UWSB Merito we Wrocławiu.

Posiada umiejętność zarządzania zespołem, planowania strategicznego i operacyjnego oraz myślenia krytycznego i analitycznego. Ekspert w tworzeniu i prowadzeniu zaawansowanych symulacji biznesowych.

Interesuje się badaniami z zakresu ekonomii, analizą rynku pracy oraz czynnikami wpływającymi na poziom wynagrodzeń w gospodarce, łącząc wiedzę teoretyczną z praktycznymi obserwacjami.

Doświadczenie zawodowe wykładowca zdobywał także w ciągu ostatnich 5 lat.



5 z 12

dr Krzysztof Natalli

Od 2004 roku pracownik Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu. W swojej pracy dydaktycznej zajmuje się głównie prowadzeniem ćwiczeń oraz wykładów z ekonomii (mikroekonomia oraz makroekonomia), rynku pracy, ekonomii międzynarodowej oraz polityki pieniężnej. Oprócz tego specjalizuje się w projektowaniu oraz przeprowadzaniu aktywnych warsztatów związanych z powyższą tematyką. Jest autorem gier i symulacji biznesowych tworzonych na zamówienie przedsiębiorstw (m.in. Telekomunikacji Polskiej S.A.) oraz uczelni wyższych z Polski i zagranicy (współpraca z uniwersytetami z Dniepropietrowska (Ukraina), Stambułu (Turcja), Madrytu (Hiszpania), Lizbony (Portugalia) oraz Paryża (Francja). Dodatkowo zajmuje się świadczeniem usług konsultingowych z zakresu analizy rynku oraz wdrażania i zarządzania projektami. Od 2018 roku jest certyfikowanym tutorem akademickim.

Doświadczenie zawodowe wykładowca zdobywał także w ciągu ostatnich 5 lat.



6 z 12

dr Maria Gorczyńska

Doktor nauk ekonomicznych. Naukowiec i praktyk z zakresu zarządzania finansami przedsiębiorstw, strategii finansowych przedsiębiorstw, skarbowości korporacyjnej i analizy sytuacji finansowo-

majątkowej przedsiębiorstwa.

Od 2010 roku członek Komisji Rewizyjnej Polskiego Towarzystwa Ekonomicznego oraz od 2016 członek rad nadzorczych Spółek Skarbu Państwa.

Członek trzech projektów badawczych oceniających w praktyce następujące obszary:

kształtowanie struktury kapitału w warunkach implementacji zarządzania ryzykiem, zarządzanie finansami przedsiębiorstwa w warunkach implementacji innowacyjnych mechanizmów finansowych,

oddziaływanie światowego kryzysu finansowego na sferę realną gospodarki na przykładzie zmian sytuacji finansowej śląskich przedsiębiorstw.

Autorka i współautorka ponad 90 opracowań naukowych zarówno krajowych, jak i zagranicznych z elementami praktyki.

Doświadczenie zawodowe wykładowca zdobywał także w ciągu ostatnich 5 lat.



7 z 12

Tomasz Przewoźnik

Manager i coach. Ponad 20 lat związany ze sprzedażą i marketingiem. Pełnił funkcję dyrektora generalnego, dyrektora handlowego i dyrektora marketingu w firmach prywatnych i państwowych. Zasiadał w zarządach spółek prawa handlowego.

Absolwent Uniwersytetu Śląskiego, Akademii Ekonomicznej w Krakowie, Akademii Ekonomicznej w Katowicach oraz Uniwersytetu WSB Merito Chorzów, gdzie ukończył studia MBA. Przede wszystkim praktyk i entuzjasta zagadnień związanych ze sprzedażą.

Prelegent wielu prestiżowych konferencji m.in. konferencji „Marketing Mix”, konferencji „B2B to Ludzie a Ludzie to emocje” czy „Silesia Marketing Day”.

Doświadczenie zawodowe wykładowca zdobywał także w ciągu ostatnich 5 lat.



8 z 12

mgr Agnieszka Michalska-Rechowicz

Trener z wieloletnim doświadczeniem, doświadczenie zawodowe wykładowca zdobywał także w ciągu ostatnich 5 lat. Trenerka odporności psychicznej (Model 4C), Coach (ICC) oraz Certyfikowany Praktyk Rozwoju Learning and Development Practice (CLPD) renomowanej instytucji Chartered Institute of Personnel and Development (CIPD) w Londynie.

Od 2003 r. pracuje z liderami, specjalistami i przedsiębiorcami w obszarze skuteczności oraz sposobów jej osiągania czyli współpracy, relacji i przywództwa. Towarzyszy też w drodze po odporność psychiczną, witalność i dobrostan (life and corporate wellbeing).

Jest autorką bestsellera „Odpocznij 5 życiowych lekcji dla zabieganych, przepracowanych i zestresowanych” oraz " Wypalenie zawodowe w procesie zarządzania".

Doświadczenie zawodowe wykładowca zdobywał także w ciągu ostatnich 5 lat.



9 z 12

dr Grzegorz Wudarzewski

Ekonomista, specjalista w obszarze zarządzania, trener szkoleniowy, konsultant, doradca dla firm w zakresie praktyk zarządzania i doboru personelu, certyfikowany diagnosta PTP i Belbin Polska.

Adiunkt w Instytucie Zarządzania i Marketingu Uniwersytetu WSB Merito we Wrocławiu.

Współpracował z takimi firmami konsultingowymi jak Adviser, Vademecum, PTE, Econtrade, SJOS, Accord Next, Sygma, Logintrade, Argumentum Event, oraz Aid System Consulting, z którymi zrealizował szereg projektów związanych z projektowaniem strategii i systemu celów,

prowadzeniem rekrutacji, prowadzeniem projektów assessment center i shadowing, prowadzeniem kompleksowych symulacji i gier biznesowych, projektowaniem tablic kompetencyjnych i opisów stanowisk organizacyjnych, oraz badaniami satysfakcji, klimatu organizacyjnego i kultury organizacyjnej. Prowadził zajęcia na studiach podyplomowych we Wrocławiu, Poznaniu, Szczecinie (poziom MBA), Toruniu i Chorzowie na kierunkach „Menedżerskie Studia Podyplomowe”, „Akademia Menedżera”, „Zarządzanie kadrami”, „Psychologia zarządzania” i „Zarządzanie sprzedażą”. Doświadczenie zawodowe wykładowca zdobywał także w ciągu ostatnich 5 lat.



10 z 12

Krzysztof Sawicki

Jest absolwentem Wydziału Prawa i Administracji Uniwersytetu Śląskiego w Katowicach oraz Akademii Ekonomicznej im. Karola Adamieckiego w Katowicach, Kolegium Zarządzania (studia podyplomowe z zakresu handlu zagranicznego). Obecnie, pod patronatem prof. dra hab. W. Popiołka, doktoryzuje się w Katedrze Prawa Cywilnego i Prawa Prywatnego Międzynarodowego Uniwersytetu Śląskiego w Katowicach.

Jest autorem publikacji poświęconych problematyce cywilnoprawnej oraz zamówień publicznych. Prowadzi wykłady z zakresu prawa cywilnego i prawa zamówień publicznych w Wyższej Szkole Bankowej w Chorzowie, a także, w latach 2005-2012, na Politechnice Śląskiej w Gliwicach. Równocześnie jako wykładowca/prelegent czynnie uczestniczy w licznych konferencjach, seminariach i szkoleniach poświęconych problematyce systemu zamówień publicznych w Polsce i Unii Europejskiej.

Obecna działalność adwokacka w Viribus Unitis Krzysztof Sawicki Adwokat . Doradztwo prawne i Gospodarcze z siedzibą w Gliwicach jest kontynuacją praktyki prawniczej, którą prowadzi od 1996 roku. Doświadczenie zawodowe wykładowca zdobywał także w ciągu ostatnich 5 lat.



11 z 12

Łukasz Frątczak

Doświadczony trener biznesu, coach i menedżer zespołu trenerskiego. Przeprowadził szkolenia i wykłady dla ponad 10 tysięcy osób. Synergia rzetelnej wiedzy z praktyką poparta wynikami, pozwala mu pomagać ludziom osiągać cele, zarówno prywatne jak i biznesowe. Doświadczenie zawodowe wykładowca zdobywał także w ciągu ostatnich 5 lat.



12 z 12

Miłosz Wonorski

Certyfikowany Lean Master Black Belt oraz International Kaizen Coach. Od ponad 15 lat współpracuje z różnymi firmami z obszarów zarówno produkcyjnych jak i usługowych. Od 2017 roku pracuje jako konsultant, pomagając klientom w projektowaniu oraz realizacji transformacji strategicznych swoich przedsiębiorstw, realizując projekty dla ponad 40 firm. W swojej karierze zajmował takie stanowiska jak Manager ds. Optymalizacji Procesów czy Dyrektor Pionu Produkcji Aparatury Rozdzielczej. Był również szefem programów strategicznych dla dużych organizacji. W przeciągu ostatnich lat prowadził szkolenia z metodyki Lean Management oraz zarządzania projektami metodykami Waterfall czy Agile w ramach współpracy z różnymi klientami np.: FutureMeds, Elektrometal Energetyka S.A., Forte, POS Lab, Bioton, TZF Polfa Warszawa, Lineage, Zalando.

Doświadczenie zawodowe wykładowca zdobywał także w ciągu ostatnich 5 lat.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Uczestnicy otrzymują materiały w formie skryptów, konspektów, prezentacji w formie elektronicznej.

Warunki uczestnictwa

Kryteria uczestnictwa w Programie

- ukończone studia wyższe I lub II stopnia
- spełnienie warunków rekrutacyjnych

Aby skorzystać z wybranej usługi edukacyjnej, po zapisaniu się w systemie BUR, należy dokonać zapisu na stronach Uniwersytetu WSB Merito w wybranych filiach w:

· Chorzowie,

· Poznaniu,

· Szczecinie,

· Warszawie

- poprzez formularz online znajdujący się na stronie: www.wsb.pl/rekrutacja/krok1 oraz dostarczyć komplet dokumentów do Biura Rekrutacji do wybranej filii.

Informacje dodatkowe

Informacje dodatkowe

- Szczegółowy harmonogram usługi może ulec zmianie w postaci realizowanych przedmiotów w danym dniu i osób prowadzących. **Zmianie nie ulegają terminy zjazdów na studiach podyplomowych oraz ilość godzin usługi.**
- **Harmonogram zjazdów zostanie upubliczniony na stronach Uczelni lub w BUR na 6 dni przed zajęciami**
- **Cena usługi nie obejmuje opłaty wpisowej oraz końcowej.**
- **Cena usługi jest ceną katalogową, która może zostać pomniejszona o promocje czasowe dostępne na stronie www.uczelni.**

Uczestnicy studiów pracują na platformie Extranet, to wewnętrzna platforma komunikacyjna. Za jej pomocą przez całą dobę i z każdego miejsca na świecie uczestnicy mają dostęp do:

- informacji na temat płatności,
- katalogu bibliotecznego.

Drugą wiodącą platformą jest MS Teams, gdzie uczestnicy znajdują:

- harmonogram zjazdów,
- plan zajęć,
- materiały dydaktyczne,
- dodatkowe materiały, informacje, ogłoszenia.

Warunki techniczne

Zajęcia zdalne prowadzone są za pośrednictwem aplikacji Microsoft Teams w formie pracy zespołowej wykorzystując czaty, spotkania i rozmowy w wielu oknach, przypięte kanały oraz integrację zadań z aplikacjami. Uczestnicy korzystają z aplikacji Teams w ramach Microsoft Office 365 bezpłatnie.

W celu prawidłowego i pełnego korzystania ze szkolenia należy posiadać urządzenie (komputer, laptop lub smartfon) z dostępem do Internetu, wbudowaną kamerą (opcjonalnie) i mikrofonem, głośnikami (wejście słuchawkowe/ słuchawki)

- komputer z aktualnym systemem operacyjnym Microsoft Windows lub macOS
- aktualna wersja przeglądarki internetowej
- stałe łącze internetowe

Kontakt



Łukasz Bugaj

E-mail lukasz.bugaj@chorzow.merito.pl

Telefon (+48) 602 279 894