



Wschodnioeuropejska Akademia Nauk Stosowanych w Białymstoku

★★★★☆ 4,3 / 5

646 ocen

Master of Business Administration

Numer usługi 2026/03/02/12077/3372440

📍 Białystok

🎓 Studia podyplomowe

📖 mieszana (stacjonarna połączona z usługą zdalną w czasie rzeczywistym)

👥 Zajęcia grupowe

🕒 276:00 h

📅 10.10.2026 do 30.06.2027

12 500,00 PLN brutto

12 500,00 PLN netto

45,29 PLN brutto/h

45,29 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Zarządzanie przedsiębiorstwem
Identyfikatory projektów	Regionalny Fundusz Szkoleniowy II
Grupa docelowa usługi	Oferta jest skierowana do osób z wyższym wykształceniem, z co najmniej dwuletnim stażem pracy, zainteresowanych własnym rozwojem zawodowym, zajmujących lub aspirujących do zajmowania stanowisk kierowniczych na średnim i wyższym szczeblu zarządzania oraz w organach nadzorczych.
Minimalna liczba uczestników	10
Maksymalna liczba uczestników	40
Data zakończenia rekrutacji	02-10-2026
Forma prowadzenia usługi	mieszana (stacjonarna połączona z usługą zdalną w czasie rzeczywistym)
Liczba godzin usługi	276
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

Uczestnik programu MBA będzie przygotowany do podejmowania strategicznych decyzji menedżerskich, w szczególności w zakresie analizy i identyfikowania problemów przedsiębiorstwa, umiejętności prowadzenia negocjacji oraz komunikowania się z innymi uczestnikami i otoczeniem. Absolwent będzie posiadał zdolność do efektywnego pełnienia funkcji kierowniczych na wyższym szczeblu oraz prowadzenia działań wspierających rozwój organizacji w obszarach strategicznych, operacyjnych i finansowych.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Rozróżnia pojęcia i narzędzia z zakresu zarządzania strategicznego oraz operacyjnego w organizacji	Zna definicje zarządzania strategicznego i operacyjnego.	Test teoretyczny
	Potrafi wyjaśnić różnice między planowaniem strategicznym a operacyjnym.	Test teoretyczny
	Zrozumienie modeli analizy otoczenia (np. SWOT, PESTEL, Pięć Sił Portera).	Test teoretyczny
Rozróżnia rodzaje oraz etapy procesów restrukturyzacyjnych i odnowy strategicznej w organizacji	Wyjaśnia cele i znaczenie wdrażania zmian strukturalnych oraz procesowych.	Test teoretyczny
	Opisuje wybrane modele zarządzania zmianą (np. model Kottera).	Test teoretyczny
	Rozpoznaje źródła oporu wobec zmian w zespole.	Test teoretyczny
	Proponuje metody komunikacji i angażowania pracowników w proces.	Test teoretyczny
Ocena skuteczność wprowadzanych zmian oraz efektywność zarządzania projektem	Definiuje podstawowe pojęcia z zakresu cyklu życia projektu.	Test teoretyczny
	Opisuje role i odpowiedzialności w zespole projektowym.	Test teoretyczny
	Wymienia etapy planowania, monitorowania i zamykania projektu.	Test teoretyczny
	Charakteryzuje wybrane metodyki zarządzania (np. zwinne i kaskadowe).	Test teoretyczny
	Wskazuje sposoby identyfikacji i ograniczania ryzyka projektowego.	Test teoretyczny

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Uzasadnia wybór strategii marketingowych w zarządzaniu przedsiębiorstwem i kształtowaniu relacji z otoczeniem	Zna i wyjaśnia zaawansowane pojęcia z zakresu zarządzania marketingowego, strategii konkutowania oraz marketingu relacji.	Test teoretyczny
	Rozumie mechanizmy wpływu otoczenia (makro- i mikrootoczenia) na decyzje strategiczne i operacyjne przedsiębiorstwa.	Test teoretyczny
	Identyfikuje i opisuje metody badania rynku, zachowań konsumentów oraz partnerów biznesowych.	Test teoretyczny
	Charakteryzuje narzędzia kształtowania wizerunku, komunikacji z interesariuszami oraz budowania przewagi konkurencyjnej.	Test teoretyczny
Charakteryzuje procesy i metody stosowane w zarządzaniu personelem i planowaniu karier	Poprawnie wyjaśnia terminy z obszaru ZZL (rekrutacja, adaptacja, oceny okresowe, motywowanie).	Test teoretyczny
	Wymienia etapy planowania ścieżek kariery i instrumenty awansu pracowników.	Test teoretyczny
	Charakteryzuje systemy szkoleń, badania potrzeb rozwojowych oraz oceny pracowników.	Test teoretyczny
	Poprawnie definiuje teorie i style przywództwa.	Prezentacja
	Opisuje wpływ otoczenia na działanie instytucji.	Prezentacja
	Wskazuje zależności między liderem, zespołem i otoczeniem.	Prezentacja
	Tłumaczy długofalowe konsekwencje decyzji lidera.	Prezentacja
Ocenia długofalowe konsekwencje społeczne i strategiczne działań przywódczych		

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Rozróżnia kluczowe obszary wiedzy z zakresu profilu nowoczesnego menedżera oraz obszary rozwoju kompetencji osobistych	Poprawnie wymienia i wyjaśnia kluczowe role nowoczesnego menedżera (np. lider, mentor, facylitator).	Wywiad ustrukturyzowany
	Wskazuje różnice między kompetencjami twardymi (np. analiza danych) a miękkimi (np. inteligencja emocjonalna).	Wywiad ustrukturyzowany
	Opisuje cykl uczenia się przez całe życie oraz metody budowania samoświadomości (np. testy predyspozycji, informacje zwrotne 360 stopni).	Wywiad ustrukturyzowany
Ocenia efektywność zarządzania majątkiem i strukturą finansowania organizacji oraz pozyskiwania źródeł jej finansowania	Opisuje metody zarządzania majątkiem trwałym i obrotowym.	Analiza dowodów i deklaracji
	Tłumaczy zasady optymalizacji zapasów i należności.	Analiza dowodów i deklaracji
	Ocenia efektywność wykorzystania aktywów firmy.	Analiza dowodów i deklaracji
Rozróżnia metody i narzędzia rachunkowości zarządczej, charakteryzuje ich funkcje oraz uzasadnia ich zastosowanie w procesach decyzyjnych w organizacji	Opisuje zasady funkcjonowania poszczególnych narzędzi w kontekście wspierania zarządzania jednostką gospodarczą.	Test teoretyczny
	Wskazuje mocne i słabe strony zastosowania danych narzędzi w zmiennych warunkach rynkowych.	Test teoretyczny
	Interpretuje dane pochodzące z rachunku kosztów i budżetów na potrzeby oceny sytuacji finansowej.	Test teoretyczny
Uzasadnia wybór strategii wizerunkowych i zarządzania i reputacją na podstawie analizy otoczenia i grupy docelowej	Definiuje pojęcia wizerunku i reputacji.	Prezentacja
	Omawia etapy budowania strategii wizerunkowej.	Prezentacja
	Charakteryzuje narzędzia public relations.	Prezentacja

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Negocjuje warunki umów i transakcji biznesowych oraz rozstrzyga sytuacje sporne i rozwiązuje konflikty	Dobiera strategię negocjacyjną (wygrana-wygrana, rywalizacyjna lub kompromisowa) do sytuacji.	Debata ustrukturyzowana
	Analizuje interesy zamiast sztywnych stanowisk drugiej strony.	Debata ustrukturyzowana
	Prowadzi komunikację werbalną i niewerbalną zgodnie z etykietą biznesową.	Debata ustrukturyzowana
Charakteryzuje kluczowe filary i zasady funkcjonowania CSR oraz ESG w nowoczesnych organizacjach	Wskazuje główne różnice i powiązania między CSR a podejściem ESG.	Prezentacja
	Wyjaśnia, dlaczego kwestie ESG są ważne dla inwestorów, klientów i rynku.	Prezentacja
	Rozumie korzyści i wyzwania związane z wdrażaniem tych strategii w organizacji.	Prezentacja

Kwalifikacje

Kwalifikacje niewłączone do ZSK

Uznane kwalifikacje

Pytanie 1. Czy dokument jest wydany przez podmiot systemu oświaty lub szkolnictwa wyższego na podstawie odrębnych przepisów?

TAK

ustawa z dnia 20 lipca 2018 r. - Prawo o szkolnictwie wyższym i nauce (Dz. U. z 2024 r. poz. 1571, 1871 i 1897)

Informacje

Nazwa Podmiotu prowadzącego walidację	Wschodnioeuropejska Akademia Nauk Stosowanych w Białymstoku
Nazwa Podmiotu certyfikującego	Wschodnioeuropejska Akademia Nauk Stosowanych w Białymstoku

Program

Program jest oparty na modułowym systemie nauczania, ukierunkowanym na praktyczne umiejętności sprawnego i efektywnego kierowania biznesem. Zajęcia mają charakter: wykładów, ćwiczeń, warsztatów, prac projektowych, gier symulacyjnych, studiów przypadków. Absolwenci MBA są wyposażeni w nowoczesne narzędzia analityczne i umiejętności praktyczne rozwiązywania problemów organizacyjnych.

I ZARZĄDZANIE ORGANIZACJAMI - 80 g.d.

1. Nowoczesne koncepcje i metody zarządzania - 24 g.d.
2. Zarządzanie strategiczne i strategię organizacji - 16 g.d.
3. Ryzyka i zarządzanie zmianą - 16 g.d.
4. Zarządzanie projektami - 16 g.d.
5. CSR i ESG - 8 g.d.

II UMIEJĘTNOŚCI MENEDŻERSKIE - 60 g.d.

1. Zarządzanie zasobami ludzkimi - 16 g.d.
2. Przywództwo i tworzenie zespołów - 12 g.d.
3. Skuteczny menedżer – praktyka stosowana - 8 g.d.
4. Coaching - 8 g.d.
5. Negocjacje biznesowe - 8 g.d.
6. FRIS - 8 g.d.

III MARKETING - 72 g.d.

1. Zarządzanie marketingowe i marketing międzynarodowy - 16 g.d.
2. Sprzedaż i budowanie relacji - 16 g.d.
3. Public relations - 16 g.d.
4. E-biznes i wykorzystanie AI w biznesie - 16 g.d.
5. Zarządzanie marką własną - 8 g.d.

IV FINANSE PRZEDSIĘBIORSTW - 40 g.d.

1. Zarządzanie finansami - 16 g.d.
2. Analiza finansowa - 16 g.d.
3. Rachunkowość zarządcza - 8 g.d.

V Wykłady gościnne - 16 g.d.

VI Seminarium końcowe – *Od teorii do praktyki* - 8 g.d.

Kadrę wykładowców stanowi grono specjalistów, posiadających rozległą wiedzę teoretyczną oraz umiejętności praktyczne. Zespół wykładowców prowadzących zajęcia w ramach studiów stanowią praktycy z kierunkowym doświadczeniem zawodowym oraz wykładowcy akademicki posiadający doświadczenie praktyczne. Program kształcenia został przygotowany przy współpracy z przedsiębiorcami. Daje to słuchaczom gwarancję udziału w zajęciach o najwyższym poziomie i stopniu aktualności przekazywanej wiedzy.

Czas trwania: **2 semestry**.

Dni zajęć: sobota i niedziela średnio co dwa tygodnie (zgodnie z *Organizacją roku akademickiego*).

Łączna ilość godzin: **276 godzin dydaktycznych** (w tym 170 godz. praktycznych i 106 godz. teoretycznych).

Łączna ilość godzin stacjonarnych: 252 godziny dydaktyczne.

Łączna ilość godzin zdalnych w czasie rzeczywistym: 24 godziny dydaktyczne.

Łączna liczba punktów: **35 ECTS**.

Zajęcia dydaktyczne: 1 godz. dydaktyczna trwa 45 min.

Walidacja przeprowadzona zostanie podczas seminarium końcowego mającego na celu pobudzenie twórczego myślenia oraz zastosowanie zdobytej w trakcie MBA wiedzy do rozwiązywania konkretnych problemów organizacji - 8 g.d.

Świadectwo ukończenia studiów podyplomowych (wydane przez Wschodnioeuropejską Akademię Nauk Stosowanych w Białymstoku) otrzymuje się pod warunkiem: uczestnictwa w zajęciach, uzyskania wymaganej liczby punktów ECTS, aktywnego udziału w seminarium końcowym.

Harmonogram

Liczba pozycji harmonogramu: 0

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

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	12 500,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	12 500,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	45,29 PLN
Koszt osobogodziny netto	45,29 PLN
W tym koszt walidacji brutto	500,00 PLN
W tym koszt walidacji netto	500,00 PLN
W tym koszt certyfikowania brutto	0,00 PLN
W tym koszt certyfikowania netto	0,00 PLN

Prowadzący

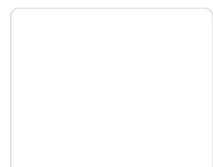
Liczba prowadzących: 7



1 z 7

Paweł Niemoćko

Specjalista w zakresie marketingu. Wieloletni wykładowca akademicki. Certyfikowany trener biznesu z ponad 10 letnim doświadczeniem. Specjalizujący się w warsztatach z zakresu sprzedaży, obsługi klienta, komunikacji i budowania relacji. Przeprowadził ponad 4500 godzin szkoleniowych dla firm i instytucji z całego kraju. Doświadczenia praktyczne zdobywał prowadząc agencję reklamową. Posiada ponad 10- letnie doświadczenie w sprzedaży usług. Jako zewnętrzny konsultant opracował i wdrożył kilkanaście planów rozwoju.



2 z 7

Magdalena Siemieńczuk



Magdalena Siemieńczuk – dyrektor personalny, doświadczony HR manager, pasjonatka Zarządzania Zasobami Ludzkimi. Od 13 lat związana z branżą HR. Doświadczenie zdobywała jako prowadząca projekty dla klientów m.in. z branży: budowlanej, meblarskiej, produkcji, mediów, głównie z obszaru: rekrutacji, zarządzania kompetencjami, budowania programów rozwojowych, zarządzania systemami wynagrodzeń. Ostatnie lata jako in-house manager budujący strategiczną wartość HR w organizacjach, budujący przewagę konkurencyjną na rozwoju kapitału ludzkiego. Wiedzę zdobywała m.in. na Akademii Leona Koźmińskiego w Warszawie, oraz na licznych szkoleniach w obszarze miękkiego i twardego HR'u. Zainteresowana Employer Branding'iem – budowaniem wizerunku pracodawcy, candidate/employee experience, komunikacją, budowaniem zaangażowania pracowników, kulturą organizacyjną.



3 z 7

Anatoliusz Kopczuk

Zarządzanie finansami przedsiębiorstwa, analiza finansowa

Wykonawca lub współwykonawca badań, projektów i usług o charakterze doradczym dla około 80 przedsiębiorstw, organów założycielskich i banków (analizy finansowe, analizy strategiczne, wyceny wartości przedsiębiorstw, programy restrukturyzacyjne, biznes plany, studia wykonalności i analizy projektów inwestycyjnych). Przedstawiciel uczelni w pracach 3 klastrow oraz zespołów doradczych władz regionalnych i lokalnych. Wieloletnia aktywność w organizowaniu i prowadzeniu szkoleń w zakresie analizy finansowej, oceny projektów inwestycyjnych, wyceny wartości przedsiębiorstwa, controllingu, zarządzania finansami oraz organizacji i zarządzania dla kadry kierowniczej przedsiębiorstw. Zastępca przewodniczącego i członek rad nadzorczych (w tym - w spółce giełdowej), dyrektor sp. z o.o., dziekan, kanclerz, prorektor.

Wykonawca zleconych prac badawczych na rzecz organizacji gospodarczych i instytucji publicznych z zakresu rynku pracy, zarządzania i przedsiębiorczości.

Zastępca przewodniczącego i członek rad nadzorczych, dyrektor sp. z o.o., dziekan, kanclerz, prorektor.

Wykonawca lub współwykonawca badań, projektów i usług o charakterze doradczym dla około 80 przedsiębiorstw, organów założycielskich i banków (analizy finansowe, analizy strategiczne, wyceny wartości przedsiębiorstw, programy restrukturyzacyjne, biznes plany, studia wykonalności i analizy projektów inwestycyjnych). Przez 6 lat członek rad nadzorczych (w tym – w spółce



4 z 7

Sylwester Pilipczuk

Dyrektor Izby Coachingu Oddział Podlaski, certyfikowany neuro coach, członek International Society for Emotional Intelligence, trener FRIS® oraz mediator, mentor, wykładowca MBA, ukończył studia doktoranckie w zakresie nauk ekonomicznych na Uniwersytecie w Białymstoku, praktyk marketingu, prezes firmy coachingowo-szkoleniowej Prometheus. Pracuje również w Dziale Dydaktyki, Nauki i Spraw Studenckich w Wyższej Szkole Finansów i Zarządzania. Absolwent Wydziału Ekonomii i Zarządzania oraz Wydziału Pedagogiki i Psychologii Uniwersytetu w Białymstoku. Posiada bogate doświadczenie w prowadzeniu szkoleń i warsztatów z zakresu: neurodydaktyki, inteligencji emocjonalnej, skutecznego budowania zespołów, sztuki wystąpień publicznych, profesjonalnej obsługi klienta, skutecznej promocji, rozwoju talentów i coachingu, efektywności uczenia się, gimnastyki umysłu i zwiększania potencjału mózgu, nawiązywania relacji biznesowych, zarządzaniu stresem, skutecznej komunikacji oraz rozwoju kompetencji liderskich.

Posiada wieloletnie doświadczenie w pracy na stanowiskach kierowniczych, ciągle inwestuje w siebie i rozwija swoje kompetencje, ostatnio poszerzył swoje edukacyjne portfolio o certyfikaty: mediatora w prawie cywilnym i handlowym, terapii skoncentrowanej na rozwiązaniach oraz trenera FRIS®.

Pomysłodawca i twórca pierwszej w Polsce Siłowni Umysłu, popularyzator wniosków płynących z badań nad mózgiem w odniesieniu do optymalizacji jego potencjału oraz zasad efektywnego uczenia się.



5 z 7

Adam Walicki

1. Zarządzanie Marketingowe
2. Marketing terytorialny
3. Public Relations
4. Programy lojalnościowe

Wieloletnia praktyka doradcza w zakresie zarządzania marketingowego, zarządzania wizerunkiem, PR i PR Inside w firmach różnych branż: handel hurtowy i detaliczny sprzętem telekomunikacyjnymi – telefony komórkowe i stacjonarne, budownictwo ogólne, budownictwo inżynieryjne, produkcja stolarki otworowej, hotele i restauracje, handel hurtowy i detaliczny AGD i RTV, handel i serwis samochodami, akcesoriami i oponami, handel hurtowy i detaliczny artykułami spożywczymi i przemysłowymi, usługi finansowe, produkcja i handel bielizną,

Długoterminowa współpraca z czołowymi firmami regionu, między: UNIBUD, RODEX, MTC, HAVO, PSS BIAŁYSTOK, HOTEL CRISTAL, TECHMOT, AIG, CLA, HAVO, GAIA, MAT, KINGA UNIBEP, MASSA, MARKO, AUTO IDEA – Mercedes Benz. Współpraca marketingowa z Podlaskim Klastrem Bielizny, Wschodnim Klastrem Budowlanym, Klastrem Instytucji Otoczenia Biznesu oraz kilkudziesięcioma firmami partnerskimi Fundacji Technotalenty.

Wyższe magisterskie – absolwent Wydziału Administracyjno - Ekonomicznego Fili Uniwersytetu Warszawskiego w Białymstoku. Uczestnik programów szkoleniowych realizowanych między innymi przez The Ohio State University i FG NSZZ Solidarność oraz specjalistycznych szkoleń trenerskich The Rutgers University of New Jersey i FRDL.

Wieloletnie doświadczenie w prowadzeniu zajęć na studiach podyplomowych i MBA oraz krótkich formach szkoleniowych. Długofalowa współpraca



6 z 7

Bogdan Rogaski

Zarządzanie, zarządzanie strategiczne, zarządzanie zmianą i restrukturyzacja.

Wieloletnie doświadczenie w zarządzaniu przedsiębiorstwem na najwyższych szczeblach kierowniczych. Od 2013 r. prezes zarządu Barter S.A. w Białymstoku. Wykładowca akademicki w zakresie zarządzania strategicznego i zarządzania zmianą, promotor prac dyplomowych.

Magister organizacji i zarządzania, magister nauk prawnych, doktor nauk ekonomicznych. Wykładowca akademicki i na studiach MBA.



7 z 7

Dorota OSTROŻAŃSKA

Dorota OSTROŻAŃSKA - mentorka i certyfikowana trenerka biznesu specjalizująca się w tematyce efektywnej sprzedaży, zarządzania przez motywację i indywidualizację, przywództwa, coachingu i Komunikacji opartej na Empatii NVC®. Absolwentka UW, SGH i Uczelni Łazarskiego w Warszawie i finalistka wyróżniona w VI Edycji konkursu Polish National Sales Awards 2014 w kategorii Trener/Trenerka Sprzedaży. Prowadziła projekty dla branż: kosmetyka, motoryzacja, ubezpieczenia, dziecięca, spożywcza, chemiczna, alkoholowa, edukacyjna, uczelnie wyższe, wyższe sądy administracyjne i organizacje pozarządowe.

Od 32 lat związana ze sprzedażą, szkoleniami i rozwojem. Doświadczenie w biznesie kolejno zdobywała jako właścicielka agencji reklamowej, menedżerka agencji BTL i agencji doskonalenia i promocji kadr, koordynatorka ds. promocji konsumenckich i organizacji eventów, menedżerka działu obsługi klienta. Przez ponad dwie dekady zarządzała zespołami sprzedażowymi, szkoleniowymi, mentorskimi i menedżerskimi, głównie rozproszonymi; obecnie z pasją wykonuje zawód trenerki i mentorki.

Diagnostuje i rozwija osoby indywidualne i zespoły pod względem motywacji, kompetencji i odporności psychicznej w oparciu o RMP®, RSMP® i MTQPlus®.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Słuchacze otrzymują materiały do zajęć (prezentacje, skrypty, scenariusze, studia przypadków, arkusze ćwiczeń, materiały projektowe, zestawy zadań) w formie elektronicznej lub papierowej.

Informacje dodatkowe

Studia MBA to światowy standard kształcenia osób mających ukończone studia wyższe i doświadczenie zawodowe. WANS (wcześniej WSFiZ) w Białymstoku prowadzi je od 2002 roku.

Zajęcia dydaktyczne odbywać się będą w formie weekendowych zjazdów stacjonarnych.

Harmonogram usługi będzie uzupełniany na bieżąco.

Każdy przedmiot kończy się wystawieniem oceny, w dużym stopniu w oparciu o aktywność podczas zajęć, samodzielną pracę słuchaczy poza zajęciami oraz pracę w grupie. Warunkiem ukończenia studiów jest uzyskanie pozytywnych ocen ze wszystkich przedmiotów, aktywny udział w seminarium końcowym oraz wniesienie niezbędnych opłat. Absolwenci otrzymują świadectwo ukończenia studiów podyplomowych MBA (wydane przez Wschodnioeuropejską Akademię Nauk Stosowanych w Białymstoku).

Wykładowcy prowadzą ewidencję udziału słuchaczy w zajęciach (lista obecności). Słuchacz powinien uczestniczyć w min. 80% godzin zajęć (frekwencja).

Walidacja zostanie przeprowadzona przez Dyrektora CKP WANS w Białymstoku.

Warunki techniczne

- Udogodnienia dla osób z niepełnosprawnościami
- Wi-fi
- usługi ksero, czytelnia, bezpłatny parking, winda, możliwość zakwaterowania i bar-bufet w budynku Uczelni

Zajęcia zdalne w czasie rzeczywistym realizowane będą przy wykorzystaniu Platformy MS Teams.

Słuchacze otrzymują indywidualne loginy do pakietu MS Office (w tym MS Teams).

Możliwości techniczne związane z udziałem w zajęciach audio/video online:

1. Firma Microsoft dostarczająca usługę MS Teams zapewnia, że jest ona zoptymalizowana do działania nawet na słabszym sprzęcie i stosunkowo wolnym łączu internetowym. Oczywiście będzie to miało wpływ głównie na jakość obrazu, ale nie uniemożliwi udziału w zajęciach.
2. Do wzięcia udziału w zajęciach konieczny jest komputer z dostępem do internetu z zainstalowaną aplikacją Microsoft Teams:
<https://go.microsoft.com/fwlink/p/?linkid=869427&lm=deeplink&lmsrc=groupchatmarketingpageweb&cmpid=directdownloadwin32>
3. Istnieje również możliwość korzystania z w/w aplikacji na smartfonach/tabletach: <https://play.google.com/store/apps/details?id=com.microsoft.teams>

Minimalne wymagania sprzętowe: urządzenie musi posiadać dwurdzeniowy procesor 1,1 GHz, minimum 4 GB pamięci RAM, 3 GB wolnego miejsca na dysku, ekran o rozdzielczości 1024×768, a także stabilny internet, kamerę, mikrofon i głośniki.

Adres

ul. Ciepła 40
15-472 Białystok
woj. podlaskie

Wschodnioeuropejska Akademia Nauk Stosowanych w Białymstoku

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Wi-fi
- Laboratorium komputerowe
- bezpłatny parking, restauracja, biblioteka, pokoje gościnne

Kontakt



Marta Dawidziuk

E-mail ckp@wans.edu.pl

Telefon (+48) 85 6785 845