



Uniwersytet WSB
Merito w Poznaniu

★★★★☆ 4,4 / 5

785 ocen

Studia menedżerskie

Numer usługi 2026/07/10/7405/3682428

- 📅 Studia podyplomowe
- 📖 zdalna w czasie rzeczywistym
- 👥 Zajęcia grupowe
- 🕒 158:45 h
- 📅 24.10.2026 do 06.06.2027

5 945,00 PLN brutto

5 945,00 PLN netto

37,45 PLN brutto/h

37,45 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	40
Data zakończenia rekrutacji	24-09-2026
Forma prowadzenia usługi	zdalna w czasie rzeczywistym
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

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	Uniwersytet WSB Merito w Poznaniu
Nazwa Podmiotu certyfikującego	nie dotyczy

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

Egzamin 2 h

Łączna ilość godzin: 182 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 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

Harmonogram

Liczba pozycji harmonogramu: 158

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 158 Metody doboru i oceny personelu	Zajęcia	Łukasz Frątczak	24-10-2026	09:00	10:30	01:30

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
2 z 158 -	Przerwa	-	24-10-2026	10:30	10:45	00:15
3 z 158 Metody doboru i oceny personelu	Zajęcia	Łukasz Frątczak	24-10-2026	10:45	12:15	01:30
4 z 158 -	Przerwa	-	24-10-2026	12:15	12:45	00:30
5 z 158 Metody doboru i oceny personelu	Zajęcia	Łukasz Frątczak	24-10-2026	12:45	14:15	01:30
6 z 158 -	Przerwa	-	24-10-2026	14:15	14:30	00:15
7 z 158 Metody doboru i oceny personelu	Zajęcia	Łukasz Frątczak	24-10-2026	14:30	16:00	01:30
8 z 158 Marketing	Zajęcia	Tomasz Przewoźnik	25-10-2026	09:00	10:30	01:30
9 z 158 -	Przerwa	-	25-10-2026	10:30	10:45	00:15
10 z 158 Marketing	Zajęcia	Tomasz Przewoźnik	25-10-2026	10:45	12:15	01:30
11 z 158 -	Przerwa	-	25-10-2026	12:15	12:45	00:30
12 z 158 Marketing	Zajęcia	Tomasz Przewoźnik	25-10-2026	12:45	14:15	01:30
13 z 158 -	Przerwa	-	25-10-2026	14:15	14:30	00:15
14 z 158 Marketing	Zajęcia	Tomasz Przewoźnik	25-10-2026	14:30	16:00	01:30
15 z 158 Zarządzanie biznesem	Zajęcia	Radosław Jedlecki	14-11-2026	09:00	10:30	01:30
16 z 158 -	Przerwa	-	14-11-2026	10:30	10:45	00:15

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
17 z 158 Zarządzanie biznesem	Zajęcia	Radosław Jedlecki	14-11-2026	10:45	12:15	01:30
18 z 158 -	Przerwa	-	14-11-2026	12:15	12:45	00:30
19 z 158 Zarządzanie biznesem	Zajęcia	Radosław Jedlecki	14-11-2026	12:45	14:15	01:30
20 z 158 -	Przerwa	-	14-11-2026	14:15	14:30	00:15
21 z 158 Zarządzanie biznesem	Zajęcia	Radosław Jedlecki	14-11-2026	14:30	16:00	01:30
22 z 158 Zarządzanie biznesem	Zajęcia	Radosław Jedlecki	15-11-2026	09:00	10:30	01:30
23 z 158 -	Przerwa	-	15-11-2026	10:30	10:45	00:15
24 z 158 Zarządzanie biznesem	Zajęcia	Radosław Jedlecki	15-11-2026	10:45	12:15	01:30
25 z 158 -	Przerwa	-	15-11-2026	12:15	12:45	00:30
26 z 158 Zarządzanie biznesem	Zajęcia	Radosław Jedlecki	15-11-2026	12:45	14:15	01:30
27 z 158 -	Przerwa	-	15-11-2026	14:15	14:30	00:15
28 z 158 Zarządzanie biznesem	Zajęcia	Radosław Jedlecki	15-11-2026	14:30	16:00	01:30
29 z 158 Otoczenie przedsiębiorstwa	Zajęcia	dr Maria Gorczyńska	21-11-2026	09:00	10:30	01:30
30 z 158 -	Przerwa	-	21-11-2026	10:30	10:45	00:15
31 z 158 Otoczenie przedsiębiorstwa	Zajęcia	dr Maria Gorczyńska	21-11-2026	10:45	12:15	01:30

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
32 z 158 -	Przerwa	-	21-11-2026	12:15	12:45	00:30
33 z 158 Wybór strategii finansowej przedsiębiorstwa	Zajęcia	dr Maria Gorczyńska	21-11-2026	12:45	14:15	01:30
34 z 158 -	Przerwa	-	21-11-2026	14:15	14:30	00:15
35 z 158 Wybór strategii finansowej przedsiębiorstwa	Zajęcia	dr Maria Gorczyńska	21-11-2026	14:30	16:00	01:30
36 z 158 Identyfikacja majątku przedsiębiorstwa	Zajęcia	dr Maria Gorczyńska	22-11-2026	09:00	10:30	01:30
37 z 158 -	Przerwa	-	22-11-2026	10:30	10:45	00:15
38 z 158 Identyfikacja majątku przedsiębiorstwa	Zajęcia	dr Maria Gorczyńska	22-11-2026	10:45	12:15	01:30
39 z 158 -	Przerwa	-	22-11-2026	12:15	12:45	00:30
40 z 158 Zarządzanie majątkiem przedsiębiorstwa	Zajęcia	dr Maria Gorczyńska	22-11-2026	12:45	14:15	01:30
41 z 158 -	Przerwa	-	22-11-2026	14:15	14:30	00:15
42 z 158 Zarządzanie majątkiem przedsiębiorstwa	Zajęcia	dr Maria Gorczyńska	22-11-2026	14:30	16:00	01:30

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
43 z 158 Komunikacja jako podstawowe narzędzie skutecznego menedżera. Trening umiejętności komunikacyjnych	Zajęcia	Piotr Zdybał	05-12-2026	09:00	10:30	01:30
44 z 158 -	Przerwa	-	05-12-2026	10:30	10:45	00:15
45 z 158 Komunikacja jako podstawowe narzędzie skutecznego menedżera. Trening umiejętności komunikacyjnych	Zajęcia	Piotr Zdybał	05-12-2026	10:45	12:15	01:30
46 z 158 -	Przerwa	-	05-12-2026	12:15	12:45	00:30
47 z 158 Komunikacja jako podstawowe narzędzie skutecznego menedżera. Trening umiejętności komunikacyjnych	Zajęcia	Piotr Zdybał	05-12-2026	12:45	14:15	01:30
48 z 158 -	Przerwa	-	05-12-2026	14:15	14:30	00:15
49 z 158 Komunikacja jako podstawowe narzędzie skutecznego menedżera. Trening umiejętności komunikacyjnych	Zajęcia	Piotr Zdybał	05-12-2026	14:30	16:00	01:30

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
50 z 158 Autoprezentacja i wystąpienia publiczne. Trening umiejętności autoprezentacji i wystąpień publicznych	Zajęcia	Piotr Zdybał	06-12-2026	09:00	10:30	01:30
51 z 158 -	Przerwa	-	06-12-2026	10:30	10:45	00:15
52 z 158 Autoprezentacja i wystąpienia publiczne. Trening umiejętności autoprezentacji i wystąpień publicznych	Zajęcia	Piotr Zdybał	06-12-2026	10:45	12:15	01:30
53 z 158 -	Przerwa	-	06-12-2026	12:15	12:45	00:30
54 z 158 Autoprezentacja i wystąpienia publiczne. Trening umiejętności autoprezentacji i wystąpień publicznych	Zajęcia	Piotr Zdybał	06-12-2026	12:45	14:15	01:30
55 z 158 -	Przerwa	-	06-12-2026	14:15	14:30	00:15
56 z 158 Autoprezentacja i wystąpienia publiczne. Trening umiejętności autoprezentacji i wystąpień publicznych	Zajęcia	Piotr Zdybał	06-12-2026	14:30	16:00	01:30

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
57 z 158 Zarządzanie majątkiem przedsiębiorst wa	Zajęcia	dr Maria Gorczyńska	16-01-2027	09:00	10:30	01:30
58 z 158 -	Przerwa	-	16-01-2027	10:30	10:45	00:15
59 z 158 Zarządzanie majątkiem przedsiębiorst wa	Zajęcia	dr Maria Gorczyńska	16-01-2027	10:45	12:15	01:30
60 z 158 -	Przerwa	-	16-01-2027	12:15	12:45	00:30
61 z 158 Zarządzanie majątkiem przedsiębiorst wa	Zajęcia	dr Maria Gorczyńska	16-01-2027	12:45	14:15	01:30
62 z 158 -	Przerwa	-	16-01-2027	14:15	14:30	00:15
63 z 158 Zarządzanie majątkiem przedsiębiorst wa	Zajęcia	dr Maria Gorczyńska	16-01-2027	14:30	16:00	01:30
64 z 158 Zarządzanie strategiczne	Zajęcia	Radosław Jedlecki	17-01-2027	09:00	10:30	01:30
65 z 158 -	Przerwa	-	17-01-2027	10:30	10:45	00:15
66 z 158 Zarządzanie strategiczne	Zajęcia	Radosław Jedlecki	17-01-2027	10:45	12:15	01:30
67 z 158 -	Przerwa	-	17-01-2027	12:15	12:45	00:30
68 z 158 Zarządzanie strategiczne	Zajęcia	Radosław Jedlecki	17-01-2027	12:45	14:15	01:30
69 z 158 -	Przerwa	-	17-01-2027	14:15	14:30	00:15

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
70 z 158 Zarządzanie strategiczne	Zajęcia	Radosław Jedlecki	17-01-2027	14:30	16:00	01:30
71 z 158 Umiejętności negocjacyjne	Zajęcia	Piotr Zdybał	30-01-2027	09:00	10:30	01:30
72 z 158 -	Przerwa	-	30-01-2027	10:30	10:45	00:15
73 z 158 Umiejętności negocjacyjne	Zajęcia	Piotr Zdybał	30-01-2027	10:45	12:15	01:30
74 z 158 -	Przerwa	-	30-01-2027	12:15	12:45	00:30
75 z 158 Umiejętności negocjacyjne	Zajęcia	Piotr Zdybał	30-01-2027	12:45	14:15	01:30
76 z 158 -	Przerwa	-	30-01-2027	14:15	14:30	00:15
77 z 158 Umiejętności negocjacyjne	Zajęcia	Piotr Zdybał	30-01-2027	14:30	16:00	01:30
78 z 158 Umiejętności negocjacyjne	Zajęcia	Piotr Zdybał	31-01-2027	09:00	10:30	01:30
79 z 158 -	Przerwa	-	31-01-2027	10:30	10:45	00:15
80 z 158 Umiejętności negocjacyjne	Zajęcia	Piotr Zdybał	31-01-2027	10:45	12:15	01:30
81 z 158 Gra biznesowa	Zajęcia	dr Krzysztof Natalli	13-02-2027	09:00	10:30	01:30
82 z 158 -	Przerwa	-	13-02-2027	10:30	10:45	00:15
83 z 158 Gra biznesowa	Zajęcia	dr Krzysztof Natalli	13-02-2027	10:45	12:15	01:30
84 z 158 -	Przerwa	-	13-02-2027	12:15	12:45	00:30
85 z 158 Gra biznesowa	Zajęcia	dr Krzysztof Natalli	13-02-2027	12:45	14:15	01:30

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
86 z 158 -	Przerwa	-	13-02-2027	14:15	14:30	00:15
87 z 158 Gra biznesowa	Zajęcia	dr Krzysztof Natalli	13-02-2027	14:30	16:00	01:30
88 z 158 Gra biznesowa	Zajęcia	dr Maciej Szczepanik	14-02-2027	09:00	10:30	01:30
89 z 158 -	Przerwa	-	14-02-2027	10:30	10:45	00:15
90 z 158 Gra biznesowa	Zajęcia	dr Maciej Szczepanik	14-02-2027	10:45	12:15	01:30
91 z 158 -	Przerwa	-	14-02-2027	12:15	12:45	00:30
92 z 158 Gra biznesowa	Zajęcia	dr Maciej Szczepanik	14-02-2027	12:45	14:15	01:30
93 z 158 -	Przerwa	-	14-02-2027	14:15	14:30	00:15
94 z 158 Gra biznesowa	Zajęcia	dr Maciej Szczepanik	14-02-2027	14:30	16:00	01:30
95 z 158 Rachunkowość zarządcza. Controlling	Zajęcia	dr hab. Wiesława Caputa	27-02-2027	09:00	10:30	01:30
96 z 158 -	Przerwa	-	27-02-2027	10:30	10:45	00:15
97 z 158 Rachunkowość zarządcza. Controlling	Zajęcia	dr hab. Wiesława Caputa	27-02-2027	10:45	12:15	01:30
98 z 158 -	Przerwa	-	27-02-2027	12:15	12:45	00:30
99 z 158 Rachunkowość zarządcza. Controlling	Zajęcia	dr hab. Wiesława Caputa	27-02-2027	12:45	14:15	01:30
100 z 158 -	Przerwa	-	27-02-2027	14:15	14:30	00:15
101 z 158 Rachunkowość zarządcza. Controlling	Zajęcia	dr hab. Wiesława Caputa	27-02-2027	14:30	16:00	01:30

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
102 z 158 Rachunkowość zarządcza. Controlling	Zajęcia	dr hab. Wiesława Caputa	28-02-2027	09:00	10:30	01:30
103 z 158 -	Przerwa	-	28-02-2027	10:30	10:45	00:15
104 z 158 Rachunkowość zarządcza. Controlling	Zajęcia	dr hab. Wiesława Caputa	28-02-2027	10:45	12:15	01:30
105 z 158 -	Przerwa	-	28-02-2027	12:15	12:45	00:30
106 z 158 Otoczenie przedsiębiorstwa	Zajęcia	Krzysztof Sawicki	28-02-2027	12:45	14:15	01:30
107 z 158 -	Przerwa	-	28-02-2027	14:15	14:30	00:15
108 z 158 Otoczenie przedsiębiorstwa	Zajęcia	Krzysztof Sawicki	28-02-2027	14:30	16:00	01:30
109 z 158 Biznes plan	Zajęcia	Miłosz Wonorski	13-03-2027	09:00	10:30	01:30
110 z 158 -	Przerwa	-	13-03-2027	10:30	10:45	00:15
111 z 158 Biznes plan	Zajęcia	Miłosz Wonorski	13-03-2027	10:45	12:15	01:30
112 z 158 -	Przerwa	-	13-03-2027	12:15	12:45	00:30
113 z 158 Biznes plan	Zajęcia	Miłosz Wonorski	13-03-2027	12:45	14:15	01:30
114 z 158 -	Przerwa	-	13-03-2027	14:15	14:30	00:15
115 z 158 Biznes plan	Zajęcia	Miłosz Wonorski	13-03-2027	14:30	16:00	01:30
116 z 158 Zarządzanie projektami	Zajęcia	mgr Marcin Bański	14-03-2027	09:00	10:30	01:30
117 z 158 -	Przerwa	-	14-03-2027	10:30	10:45	00:15

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
118 z 158 Zarządzanie projektami	Zajęcia	mgr Marcin Bański	14-03-2027	10:45	12:15	01:30
119 z 158 -	Przerwa	-	14-03-2027	12:15	12:45	00:30
120 z 158 Zarządzanie projektami	Zajęcia	mgr Marcin Bański	14-03-2027	12:45	14:15	01:30
121 z 158 -	Przerwa	-	14-03-2027	14:15	14:30	00:15
122 z 158 Zarządzanie projektami	Zajęcia	mgr Marcin Bański	14-03-2027	14:30	16:00	01:30
123 z 158 Zarządzanie projektami	Zajęcia	mgr Marcin Bański	17-04-2027	09:00	10:30	01:30
124 z 158 -	Przerwa	-	17-04-2027	10:30	10:45	00:15
125 z 158 Zarządzanie projektami	Zajęcia	mgr Marcin Bański	17-04-2027	10:45	12:15	01:30
126 z 158 -	Przerwa	-	17-04-2027	12:15	12:45	00:30
127 z 158 Zarządzanie projektami	Zajęcia	mgr Marcin Bański	17-04-2027	12:45	14:15	01:30
128 z 158 -	Przerwa	-	17-04-2027	14:15	14:30	00:15
129 z 158 Zarządzanie projektami	Zajęcia	mgr Marcin Bański	17-04-2027	14:30	16:00	01:30
130 z 158 Psychologia kierowania. Trening umiejętności kierowania	Zajęcia	mgr Agnieszka Michalska-Rechowicz	18-04-2027	09:00	10:30	01:30
131 z 158 -	Przerwa	-	18-04-2027	10:30	10:45	00:15

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
132 z 158 Psychologia kierowania. Trening umiejętności kierowania	Zajęcia	mgr Agnieszka Michalska-Rechowicz	18-04-2027	10:45	12:15	01:30
133 z 158 -	Przerwa	-	18-04-2027	12:15	12:45	00:30
134 z 158 Psychologia kierowania. Trening umiejętności kierowania	Zajęcia	mgr Agnieszka Michalska-Rechowicz	18-04-2027	12:45	14:15	01:30
135 z 158 -	Przerwa	-	18-04-2027	14:15	14:30	00:15
136 z 158 Psychologia kierowania. Trening umiejętności kierowania	Zajęcia	mgr Agnieszka Michalska-Rechowicz	18-04-2027	14:30	16:00	01:30
137 z 158 Instrumenty zarządzania zasobami ludzkimi	Zajęcia	mgr Agnieszka Michalska-Rechowicz	22-05-2027	09:00	10:30	01:30
138 z 158 -	Przerwa	-	22-05-2027	10:30	10:45	00:15
139 z 158 Instrumenty zarządzania zasobami ludzkimi	Zajęcia	mgr Agnieszka Michalska-Rechowicz	22-05-2027	10:45	12:15	01:30
140 z 158 -	Przerwa	-	22-05-2027	12:15	12:45	00:30
141 z 158 Instrumenty zarządzania zasobami ludzkimi	Zajęcia	mgr Agnieszka Michalska-Rechowicz	22-05-2027	12:45	14:15	01:30
142 z 158 -	Przerwa	-	22-05-2027	14:15	14:30	00:15

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
143 z 158 Instrumenty zarządzania zasobami ludzkimi	Zajęcia	mgr Agnieszka Michalska-Rechowicz	22-05-2027	14:30	16:00	01:30
144 z 158 Instrumentarium menedżera	Zajęcia	dr Grzegorz Wudarzewski	23-05-2027	09:00	10:30	01:30
145 z 158 -	Przerwa	-	23-05-2027	10:30	10:45	00:15
146 z 158 Instrumentarium menedżera	Zajęcia	dr Grzegorz Wudarzewski	23-05-2027	10:45	12:15	01:30
147 z 158 -	Przerwa	-	23-05-2027	12:15	12:45	00:30
148 z 158 Instrumentarium menedżera	Zajęcia	dr Grzegorz Wudarzewski	23-05-2027	12:45	14:15	01:30
149 z 158 -	Przerwa	-	23-05-2027	14:15	14:30	00:15
150 z 158 Instrumentarium menedżera	Zajęcia	dr Grzegorz Wudarzewski	23-05-2027	14:30	16:00	01:30
151 z 158 Potencjały w biznesie	Zajęcia	Łukasz Frątczak	05-06-2027	09:00	10:30	01:30
152 z 158 -	Przerwa	-	05-06-2027	10:30	10:45	00:15
153 z 158 Potencjały w biznesie	Zajęcia	Łukasz Frątczak	05-06-2027	10:45	12:15	01:30
154 z 158 -	Przerwa	-	05-06-2027	12:15	12:45	00:30
155 z 158 Potencjały w biznesie	Zajęcia	Łukasz Frątczak	05-06-2027	12:45	14:15	01:30
156 z 158 -	Przerwa	-	05-06-2027	14:15	14:30	00:15

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
157 z 158 Potencjały w biznesie	Zajęcia	Łukasz Frątczak	05-06-2027	14:30	16:00	01:30
158 z 158 -	Walidacja	-	06-06-2027	09:00	10:30	01:30

Podsumowanie

Rodzaj godzin	Liczba godzin
Suma godzin zegarowych usługi	158:45
w tym suma godzin zajęć	135:00
w tym suma godzin walidacji	01:30
w tym suma przerw	22:15
Suma godzin dydaktycznych bez przerw	182:00

Cennik

Cennik

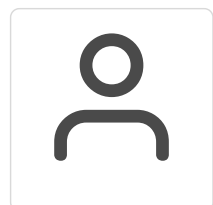
Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	5 945,00 PLN
Podmiot uprawniony do zwolnienia z VAT na podstawie art. 43 ust. 1 ustawy o VAT	
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	5 945,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	37,45 PLN
Koszt osobogodziny netto	37,45 PLN
W tym koszt walidacji brutto	95,00 PLN
W tym koszt walidacji netto	95,00 PLN
W tym koszt certyfikowania brutto	0,00 PLN
W tym koszt certyfikowania netto	0,00 PLN

Liczba godzin usługi

Rodzaj godzin	Liczba godzin
Liczba godzin zegarowych usługi	158:45

Prowadzący

Liczba prowadzących: 14

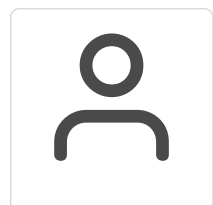


1 z 14

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.



2 z 14

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 kanał 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 14

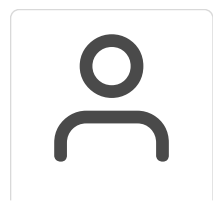
dr Maciej Szczepanik

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, były dyrektor zarządzający 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.



4 z 14

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.



5 z 14

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 metodami 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.



6 z 14

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.



7 z 14

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 14

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.



9 z 14

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.



10 z 14

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.

11 z 14

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.



12 z 14

dr Grzegorz Wudarczewski

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.



13 z 14

Piotr Zdybał

Trener, nauczyciel akademicki, prowadzi szkolenia oraz zajęcia z zakresu: negocjacji, komunikacji, konfliktów, procesów grupowych, budowania i zarządzania zespołami ludzkimi, pracy zespołowej, patologii społecznych, subkultur młodzieżowych. Na co dzień zajmuje się negocjacjami kryzysowymi. Absolwent Górnośląskiej Wyższej Szkoły Pedagogicznej w Mysłowicach oraz Wyższej Szkoły Policji w Szczytnie i Academy FBI Quantico Virginia U.S. Department of Justice Federal Bureau of Investigation.

Dotychczas prowadził szkolenia między innymi dla: pracowników Międzynarodowego Portu Lotniczego w Katowicach, żołnierzy Wojska Polskiego, Służby Więziennej, funkcjonariuszy Policji, pracowników Pogotowia Ratunkowego, pracowników Pomocy Społecznej, nauczycieli i pracowników szkół, sędziów i kuratorów, lekarzy psychiatrów, fundacji i organizacji pozarządowych. Doświadczenie zawodowe wykładowca zdobywał także w ciągu ostatnich 5 lat.



14 z 14

Radosław Jedlecki

Doświadczony menedżer z ponad dwudziestoletnią praktyką w obszarze sprzedaży, marketingu i zarządzania, specjalizujący się w sektorze przemysłowym oraz chemicznym. Od 2025 roku pełni funkcję Executive Vice President – Managing Director Industry w Kopro Sp. z o.o., odpowiadając za rozwój strategiczny i operacyjny firmy. Wcześniej zdobywał doświadczenie międzynarodowe jako Sales Representative w portugalskiej A. Silva Matos Metalomecânica. Przez ponad 16 lat związany

był z CHEMET S.A., gdzie przeszedł ścieżkę od Product Managera, przez Proxy Holder of the Sales Director, aż po stanowisko Sales & Marketing Director. Karierę rozpoczynał jako Key Account Manager w branży reklamowej. 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

- Cena usługi **nie obejmuje opłaty wpisowej**.
- **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 Szczecinie – **Zachodniopomorskie Bony Szkoleniowe**.

Usługa nie obejmuje udziału uczestników projektów:

- **Małopolski Pociąg do Kariery** (Wojewódzki Urząd Pracy w Krakowie),
- **Zawodowa reaktywacja** (projekt realizowany w Łodzi).

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