

Trzecia Misja Wydziału Nauk Ekonomicznych Uniwersytetu Warszawskiego

O projekcie

Projekt szkoleniowy skierowany do osób, które pragną **poszerzać swoją wiedzę i rozwijać umiejętności** w obszarze nauk ekonomicznych, matematycznych i przedsiębiorczości.

Zapraszamy osoby, które chcą jak najdłużej zachować **aktywność zawodową i społeczną**.

Udział w projekcie umożliwi uczestnikom podniesienie kompetencji uznanych za kluczowe i niezbędne zarówno w życiu społecznym, jak i ekonomicznych. Wzmocni się **konkurencyjność osób dorosłych** na rynku pracy oraz poprawi się ich przygotowanie do wypełniania swoich obowiązków służbowych bądź prowadzenia własnej działalności gospodarczej.

Projekt realizowany w ramach Programu Operacyjnego „Wiedza Edukacja Rozwój 2014-2020” (tj. program „Trzecia Misja Uczelni”), nr umowy: POWR.03.01.00-00-T241/18, współfinansowany ze środków Europejskiego Funduszu Społecznego.

Praktyczna szkoła innowacyjnej przedsiębiorczości

Kurs dedykowany jest osobom pełnoletnim, planującym rozpoczęcie działalności gospodarczej, osobom o dowolnym statusie na rynku pracy, rozważających rozpoczęcie działalności gospodarczej w nieodległej przyszłości. Kurs dedykowany wszystkim zaangażowanym w proces kierowania, **zarządzania i tworzenia organizacji**, którzy chcą się opanować i wykorzystywać wiedzę w zakresie budowania modeli biznesowych, budowania i wdrażania strategii oraz stymulowania innowacji w swoich organizacjach

Szkolenie dotyczy **4 obszarów kompetencji**, związanych z umiejętnościami zakładania i prowadzenia działalności gospodarczej w oparciu o dobrze zidentyfikowany, innowacyjny model biznesowy. Każdemu obszarowi odpowiada jeden moduł szkoleniowy

Moduł 1: Zakładanie i prowadzenie działalności gospodarczej

Moduł 2: Innowacyjny marketing małej firmy

Moduł 3: Analizy rynku i badania marketingowe

Moduł 4: Innowacyjny model biznesowy i strategia działania

Moduł 1: Zakładanie i prowadzenie działalności gospodarczej

Celem realizacji modułu jest wyposażenie uczestników w praktyczną wiedzę na temat zakładania oraz prowadzenia działalności gospodarczej.

Zajęcia mają zwiększyć świadomość uczestników w obszarze specyfiki działalności gospodarczej oraz uwarunkowań prawnych i finansowych. W trakcie zajęć omówione zostaną:

1. Formy prowadzenia działalności gospodarczej wady i zalety, uwarunkowania prawne i finansowe
2. Procedura zakładania działalności gospodarczej
3. Finansowanie działalności gospodarczej na wczesnych fazach rozwoju
4. Formy i zakres wsparcia publicznego dla nowo zakładanej działalności gospodarczej
5. Startup jako innowacyjna działalność gospodarcza od czego zacząć, z jakiego wsparcia skorzystać

Moduł 2: Innowacyjny marketing małej firmy.

Celem realizacji modułu jest wyposażenie uczestników w praktyczną wiedzę i umiejętności związane z innowacyjnym prowadzeniem marketingu małego przedsiębiorstwa. W trakcie zajęć omówione będą:

1. Istota orientacji marketingowej firmy
2. Tworzenie strategii i planów marketingowych - poszukiwanie genu innowacyjności
3. Segmentacja i pozycjonowanie jako źródła marketingowej przewagi konkurencyjnej firmy
4. Mieszanka marketingowa, czyli narzędzia marketingowe w praktyce
5. User experience, ambient, guerilla i in., czyli wykorzystanie nowoczesnych trendów w marketingu

Moduł 3: Analizy rynku i badania marketingowe.

Podstawowym celem zajęć jest wyposażenie uczestników w umiejętności prowadzenia analiz rynkowych oraz badań marketingowych, które są niezbędne do kształtowania strategii biznesowej oraz strategii finansowej firmy. W trakcie zajęć omówione będą:

1. Cele i potrzeba prowadzenia analiz rynku i badań marketingowych
2. Źródła informacji biznesowych i wykorzystanie danych wtórnych
3. Ilościowe i jakościowe metody badań marketingowych stosowanie, metody i narzędzia
4. Przygotowanie briefu badawczego
5. Podstawowe metody analiz rynkowych stosowane w biznesie

Moduł 4: Innowacyjny model biznesowy i strategia działania.

Celem realizacji tego modułu jest wyposażenie uczestników w umiejętności niezbędne do prowadzenia działalności gospodarczej. Na zajęciach omówione będą:

1. Cechy dobrego modelu biznesowego, metody poszukiwania pomysłów na model biznesowy
2. Tworzenie modelu biznesowego w oparciu o metodykę CANVAS
3. Budowa i proces opracowania strategii
4. Metody analiz strategicznych
5. Projektowanie celów, zadań i mechanizmów kontroli strategicznej

Rejestracja na każdy z modułów odbywać się będzie niezależnie (w formularzu rejestracyjnym będzie trzeba wskazać wybrany moduł). Możliwe jest jednak uczestnictwo w więcej niż jednym module szkoleniowym. W tym celu należy przesłać kolejne formularze zgłoszeniowe, każdorazowo wskazując w nich inny wybrany moduł.

Formuła: Zajęcia w ramach kursu będą realizowane w formie hybrydowej: częściowo w postaci spotkań on-line, a częściowo jako samodzielna praca z materiałami na platformie Moodle WNE UW pt. "Szkolenia".

Czas trwania zajęć (jednego modułu) to **15 godzin dydaktycznych**.

Harmonogram zajęć:

- Moduł 1: Poniedziałki, godz. 10:00-12:00 lub 16:00-18:00
- Moduł 2: Piątki, godz. 10:00-12:00 lub 16:00-18:00

- Moduł 3: Poniedziałki, godz. 16:00 - 19:00; wtorki, godz. 16:00 - 19:00; piątki, godz. 8:00-18:00; soboty, godz. 13:00 - 16:00
- Moduł 4: Poniedziałki, godz. 16:00 - 19:00; wtorki, godz. 16:00 - 19:00; piątki, godz. 8:00-18:00; soboty, godz. 13:00-16:00

Przydatne linki:

Regulamin rekrutacji:

https://www.wne.uw.edu.pl/files/9916/0374/1222/regulamin_zad.4.pdf

Formularz zapisów: <https://www.wne.uw.edu.pl/pl/misja-wne/formularz-4>

Kurs sprawozdawczości finansowej

Kurs ma na celu rozwój kompetencji uczestników w obszarze przygotowania i opracowania **dokumentów finansowych**. Zdobyta w czasie szkolenia wiedza i umiejętności w zakresie sprawozdawczości finansowej pozwolą na efektywniejsze zrozumienie działalności firm i instytucji użytku publicznego w ich otoczeniu ekonomicznym.

Program szkolenia obejmuje szerokie i **elastyczne podejście** do problematyki sprawozdawczości finansowej, uwzględniające różne uwarunkowania funkcjonowania podmiotów gospodarczych, w tym odmienne strategie, modele biznesowe i potrzeby informacyjne ich interesariuszy, jak również prezentuje sposoby i możliwości jej **praktycznego** wykorzystania w rozmaitych obszarach biznesowych, wymagających podejmowania decyzji operacyjnych, inwestycyjnych i finansowych. .

Program obejmuje trzy, wzajemnie ze sobą powiązane moduły, w których wiedza jest przekazywana za pomocą technik umożliwiających samodzielną pracę uczestników, ich wzajemną interakcję i bieżące uzyskiwanie informacji zwrotnej od prowadzących. Zajęcia mają w dużej mierze **charakter warsztatowy**, a prezentowana wiedza jest na bieżąco objaśniana i operacjonalizowana za pomocą licznych przykładów, case studies oraz ćwiczeń w ramach pracy grupowej i indywidualnej.

Formuła: Zajęcia w ramach kursu będą realizowane w formie hybrydowej: częściowo w postaci spotkań on-line, a częściowo jako samodzielna praca z materiałami na platformie Moodle WNE UW pt. "Szkolenia".

Czas trwania kursu to 32 godziny dydaktyczne.

Harmonogramy zajęć:

Soboty: 9:30 - 13:30

Niedziele: 9:30 - 12:45

Przydatne linki:

Regulamin rekrutacji:

https://www.wne.uw.edu.pl/files/2516/0371/8060/regulamin_zad.2.pdf

Formularz zapisów:

<https://www.wne.uw.edu.pl/pl/misja-wne/formularz-2>

Angielski w miejscu pracy

Szkolenie skierowane do osób poszukujących pracy (posiadających pracę i pragnących zmian, a także osób bez pracy) i odznaczających się dobrą znajomością języka angielskiego na poziomie B2 czyli potrafiących (według Europejskiego Systemu Opisu Kształcenia Językowego) formułować przejrzyste wypowiedzi ustne i pisemne w szerokim zakresie tematów, a także wyjaśniać swoje stanowisko w sprawach będących przedmiotem dyskusji, rozważając wady i zalety różnych rozwiązań.

Szkolenie dotyczy zagadnień związanych z funkcjonowaniem na rynku pracy w środowisku anglojęzycznym. Kurs ma na celu rozwój kompetencji językowych uczestników. Prowadzący zajęcia poświęcają dużą uwagę takim elementom jak wymowa, intonacja oraz właściwy rejestr językowy. Równoległe z rozwijaniem kompetencji językowych wprowadzane są elementy kompetencji interkulturowych, niezbędnych w międzynarodowym i wielokulturowym środowisku pracy.

Zajęcia podzielone zostaną na 5 kolejno realizowanych modułów tematycznych:

1. Rekrutacja
2. Spotkania biznesowe
3. Telefonowanie i telekonferencje
4. Wystąpienia publiczne w języku angielskim
5. Angielski dla celów specjalnych

I. Rekrutacja - moduł ma na celu nauczenie czytania i analizy autentycznych anglojęzycznych ogłoszeń o pracy o profilu menedżersko-biznesowym, pisania podań

o pracę z wykorzystaniem słownictwa zgromadzonego na podstawie ww. ogłoszeń, uczestnictwa w rozmowach kwalifikacyjnych (ze szczególnym uwzględnieniem umiejętności autoprezentacji i rozmowy na temat wykształcenia, zainteresowań zawodowych i kwalifikacji kandydata), oraz interakcji i odpowiadania na mniej typowe pytania związane z rekrutacją.

II. Spotkania biznesowe - zajęcia w ramach drugiego modułu poświęcone są spotkaniom biznesowym (informacyjnym, służącym rozwiązywaniu problemów z elementami burzy mózgów, prowadzących do podejmowania decyzji i delegowania zadań). Ćwiczenia mają na celu doskonalenie umiejętności komunikacyjnych i kompetencji językowych niezbędnych do prowadzenia zebrań i czynnego w nich uczestnictwa, przygotowywania agendy i pisanie protokołu. Uczestnicy przeprowadzą w grupach zebrania robocze oraz formalne zebranie na przygotowany temat.

III. Telefonowanie i telekonferencje - nauka w ramach modułu ma na celu doskonalenie umiejętności prowadzenia rozmów telefonicznych oraz video. Posiadane przez uczestników kompetencje oraz wiadomości zostaną poszerzone o nowe aspekty i techniki prowadzenia rozmów w języku obcym na odległość. Uczestnicy zdobędą wiedzę teoretyczną, jednak zasadniczą częścią kursu jest wykorzystanie nabytych umiejętności w praktyce poprzez ćwiczenia językowe, odgrywanie scenek i symulacji umożliwiając nawiązywanie kontaktu i inicjowanie kolejnych etapów rozmowy, przekazywanie, korygowanie i potwierdzanie informacji, opanowanie techniki efektywnego słuchania i rozumienia, prezentowanie własnego stanowiska wraz z argumentowaniem, sporządzanie notatek w trakcie rozmowy, kończenie rozmowy oraz radzenie sobie z trudnościami technicznymi występującymi w trakcie połączenia.

IV. Wystąpienia publiczne w języku angielskim: przemowy i prezentacje - w ramach modułu uczestnicy zdobędą wiedzę nt. przygotowania się do wystąpienia publicznego (ustalenie celu i treści wystąpienia; dopasowanie wypowiedzi do odbiorcy; tworzenie konspektu), organizacji wypowiedzi (części wypowiedzi i ich elementy, łączniki między częściami, sygnalizowanie kierunku wypowiedzi) i przedstawienia przygotowanej wypowiedzi (elementy werbalne i niewerbalne; skuteczne pomoce (audio): slajdy, obrazki, wykresy, filmiki; umiejętne odpowiadanie na pytania z sali).

V. Angielski dla celów specjalnych - uczestnicy zdobędą wiedzę nt. stosowania języka angielskiego w negocjacjach biznesowych. Moduł łączyć będzie wstęp teoretyczny do zagadnienia negocjacji z działaniami praktycznymi (symulacje, analiza przypadku, odgrywanie ról) ukierunkowanymi na rozwijanie umiejętności negocjacyjnych.

Formuła: Zajęcia w ramach kursu będą realizowane w formie hybrydowej: częściowo w postaci spotkań on-line, a częściowo jako samodzielna praca z materiałami na platformie Moodle WNE UW pt. "Szkolenia".

Czas trwania kursu to 50 godzin dydaktycznych.

Harmonogram zajęć:

Soboty: godz. 10:00 - 12:45

Po zebraniu się grupy:

poniedziałki, wtorki lub czwartki: godz. 18:00 - 19:00

Przydatne linki:

Regulamin rekrutacji:

https://www.wne.uw.edu.pl/files/7216/0668/7672/regulamin_zad.6.pdf

Formularz zapisów:

<https://www.wne.uw.edu.pl/pl/misja-wne/formularz-6>

Akademia umiejętności menedżerskich

Kurs dedykowany osobom pełniącym lub przygotowującym się do pełnienia funkcji kierowniczych. Szkolenie dotyczy 4 obszarów kompetencji związanych z **umiejętnościami kierowniczymi**, a ich celem jest podnoszenie kwalifikacji osób, które wykonują pracę związaną z kierowaniem ludźmi i procesami pracy. Każdemu obszarowi odpowiada jeden moduł szkoleniowy:

Moduł 1: Komunikacja i negocjacje

Moduł 2: Zarządzanie kapitałem ludzkim

Moduł 3: Zarządzanie pracą zespołu

Moduł 4: Zarządzanie strategiczne, tworzenie i realizacja planów

Rejestracja na każdy z modułów odbywa się będzie niezależnie (w formularzu rejestracyjnym należy wskazać wybrany moduł). Możliwe jest uczestnictwo w więcej niż jednym module szkoleniowym. W tym celu należy przesłać kolejne formularze zgłoszeniowe, każdorazowo wskazując w nich inny wybrany moduł .

Podczas zajęć doskonalone są umiejętności identyfikowania i radzenia sobie z konfliktami oraz **rozwiązywania konfliktów** interesów na drodze negocjacji. Zdobywana jest wiedza nt. skutecznej komunikacji, radzenia sobie z konfliktami oraz profesjonalnego prowadzenia negocjacji. Zajęcia posłużą do zdobycia umiejętności stosowania podstawowych metod zarządzania kapitałem ludzkim. Umożliwia to efektywne wykorzystanie potencjału ludzi współpracujących ze sobą, co jest bardzo ważne w pracy każdego menedżera.

Tematy poruszane na zajęciach to m.in. zasady i metody rekrutacji, planowanie rozwoju pracowników oraz zarządzanie efektywnością pracy. Współcześnie wiele rodzajów pracy człowieka wymaga łączenia kompetencji, doświadczeń, efektywnego dzielenia i realizacji zadań w zespołach. Kompetencje z obszaru **zarządzania pracą zespołu** są uważane za kluczowe umiejętności współczesnego menedżera. Przedstawione będą zasady planowania pracy zespołu, doboru ról, skutecznej motywacji oraz efektywnego przywództwa. Strategia wyznacza firmie kierunek rozwoju oraz pozwala na optymalne wykorzystanie nie tylko posiadanych zasobów, ale także szans i potencjałów. Udział w module czwartym będzie okazją do rozwinięcia umiejętności analitycznych oraz planistycznych.

Formuła: Zajęcia w ramach kursu będą realizowane w formie hybrydowej: częściowo w postaci spotkań on-line, a częściowo jako samodzielna praca z materiałami na platformie Moodle WNE UW pt. "Szkolenia".

Czas trwania kursu (jednego modułu) to **15 godzin dydaktycznych**.

Harmonogram zajęć:

- Moduł 1: Poniedziałki, Czwartki, godz. 16:00 - 20:00
- Moduł 2: Wtorki godz. 16:00 - 19:30, Piątki, godz. 10:00 - 13:30
- Moduł 3: Soboty godz. 12:30 - 16:30
- Moduł 4: Środy godz. 16:00 - 18:30, Piątki godz. 16:00 - 18:30, Soboty godz. 10:00 - 12:30

Przydatne linki:

Regulamin rekrutacji:

https://www.wne.uw.edu.pl/files/6016/0374/1137/regulamin_zad.3.pdf

Formularz zapisów: <https://www.wne.uw.edu.pl/pl/misja-wne/formularz-3>

Marketing inicjatyw lokalnych

Kurs z zakresu praktycznych zastosowań marketingu, dedykowany osobom realizującym projekty na rzecz **tworzenia i promocji oferty związanej ze społecznością lokalną** (np. produkty turystyczne, wydarzenia kulturalne, sportowe, festyny i in.). Szkolenie tych osób może się przyczynić m.in. do wzrostu kompetencji samorządów oraz formalnych i nieformalnych organizacji (działających na rzecz ekonomicznego i społecznego rozwoju społeczności lokalnych) w obszarze wykorzystywania metod i narzędzi marketingowych do realizacji założonych celów rozwoju społeczności lokalnych.

Zajęcia są podzielone na **4 moduły tematyczne**, omawiające podstawowe obszary kompetencji:

Moduł 1: Od produktu do marki – mechanizmy marketingu miejsc

Moduł 2: Nowoczesne metody komunikacji w marketingu miejsc

Moduł 3: Partnerstwo w marketingu miejsc

Moduł 4: Event marketing, czyli jak wykorzystywać wydarzenia do realizacji celów marketingowych

Moduł 1: Od produktu do marki-mechanizmy marketingu miejsc - celem realizacji modułu jest wyposażenie uczestników w wiedzę oraz metody tworzenia budowania wizerunku regionu. W programie zajęć uwzględniono:

1. Specyfika marketingu miejsc
2. Mieszanka marketingowa w marketingu miejsc
3. Proces planowania marketingowego
4. Tworzenie marek terytorialnych
5. Ocena i pomiar działalności marketingowej

Moduł 2: Nowoczesne metody komunikacji w marketingu miejsc - celem realizacji modułu jest wyposażenie uczestników w wiedzę na temat narzędzi komunikacji w marketingu oraz praktyczną umiejętność korzystania z nich. W zakres tematyczny szkolenia wejdzie:

1. Tworzenie planów promocji w marketingu miejsc

2. Metody komunikacji w marketingu miejsc: charakterystyka, wady i zalety
3. Nowe media w marketingu miejsc
4. Inbound marketing, active advertising, influencer marketing

Moduł 3: Partnerstwo w marketingu miejsc - Celem realizacji modułu jest wyposażenie uczestników w praktyczną wiedzę na temat metod nawiązywania i tworzenia współpracy regionalnej. W trakcie zajęć omówione będzie:

1. Tworzenie produktów sieciowych
2. Inicjowanie i zarządzanie relacjami partnerskimi
3. Współpraca z podmiotami publicznymi i prywatnymi
4. Marketing relacyjny i lojalnościowy w marketingu miejsc

Moduł 4: Event marketing, czyli jak wykorzystywać wydarzenia do realizacji celów marketingowych - celem realizacji modułu jest wyposażenie uczestników w niezbędną wiedzę oraz praktyczne umiejętności w zakresie planowania i realizacji wydarzeń regionalnych. Na zajęciach zostanie omówione:

1. Event jako produkt marketingowy
2. Tworzenie pomysłów na eventy
3. Wybór grup docelowych i określanie celów eventów marketingowych
4. Planowanie cyklu życia oraz organizacji eventu marketingowego
5. Komunikacja marketingowa eventów
6. Pomiar skuteczności i efektywności eventów

Formuła: Zajęcia w ramach kursu będą realizowane w formie hybrydowej: częściowo w postaci spotkań on-line, a częściowo jako samodzielna praca z materiałami na platformie Moodle WNE UW pt. "Szkolenia".

Czas trwania kursu (jednego modułu) to 15 godzin dydaktycznych.

Harmonogram zajęć:

- Czwartki godz. 8:00 - 11:00 i 17:00-20:00,
- Soboty/Niedziele godz. 9:00 - 12:00

Przydatne linki:

Regulamin rekrutacji:

https://www.wne.uw.edu.pl/files/5416/0378/7847/regulamin_zad.8.pdf

Formularz zapisów:

<https://www.wne.uw.edu.pl/pl/misja-wne/formularz-8>

Kursy dla seniorów

Szkolenie ma na celu aktywizację osób starszych z wykorzystaniem opracowanego programu kształcenia w zakresie nauk ekonomicznych i przedsiębiorczości.

Organizowane zajęcia mają charakter spotkań tematycznych, „pogadarek” poświęconych różnym zagadnieniom ekonomicznym i psychologicznym. Każde spotkanie będzie trwać 1,5 godziny.

Na zajęciach omawiane są m.in. następujące tematy:

Jak liczby nas oszukują?

Bardzo często wyciągamy błędne wnioski i podejmujemy błędne decyzje w oparciu o dane statystyczne lub inne informacje liczbowe. Na zajęciach wyjaśnimy, na czym polegają manipulacje i przekłamania matematyczne, jak je identyfikować i jak prawidłowo interpretować informacje ekonomiczne docierające do nas z mediów.

Kierunek: Chiny

Chiny to druga gospodarka na świecie z populacją prawie 1,5 miliarda ludzi, potęga handlowa i militarna. Tymczasem w polskich mediach mówi się o Chinach rzadko, a jeśli już, to w kontekście wyjątkowych wydarzeń takich jak pandemia koronawirusa. Na zajęciach wybierzemy się zatem w podróż do „Państwa Środka”, omówimy przyczyny sukcesu gospodarczego Chin, najważniejsze zjawiska ekonomiczne i społeczne tego kraju, a także perspektywy rozwoju w najbliższej przyszłości.

Jak nie dać się oszukać?

W dobie nowoczesnych technologii jesteśmy narażeni na oszustwa bardziej niż kiedykolwiek. Celem tego szkolenia jest nie tylko zapoznanie uczestników z metodami wykorzystywanymi przez różnej maści oszustów, ale także analiza tego, dlaczego dajemy się oszukać. Na zajęciach połączymy więc praktyczną wiedzę z policyjnych akt z wiedzą o tym, jak działa nasz umysł, a wszystko po to, aby lepiej i skuteczniej stawiać opór ludziom, którzy czyhają na naszą tożsamość oraz finanse.

Oswoić rynek pracy w każdym wieku

Praca daje nam nie tylko środki do życia, ale również satysfakcję, cel, możliwość rozwijania się i realizowania ambicji w każdym wieku. Nasz rynek pracy jest dynamiczny, zmienny i czasami ciężko nadążać za jego wymaganiami. Przedsiębiorcy stosują różne metody rekrutacji, a Internet i usługi on-line stały się obecnie niezbędnym elementem tego procesu. Portale rekrutacyjne, CV, list motywacyjny, testy rekrutacyjne, wywiady sytuacyjne... po zajęciach żadne z tych pojęć nie będzie dla Państwa obce. W trakcie zajęć uczestnicy zostaną wyposażeni w podstawową wiedzę, która pomoże im sprawniej poruszać się na rynku pracy oraz radzić sobie ze zmianą pracy oraz szukaniem nowej.

Formuła: Zajęcia w ramach kursu będą realizowane w formie hybrydowej: częściowo w postaci spotkań on-line, a częściowo jako samodzielna praca z materiałami na platformie Moodle WNE UW pt. "Szkolenia".

Czas trwania kursu to 20 godzin dydaktycznych.

Harmonogram zajęć:

- Środy, godz. 10:00 - 12:00

Przydatne linki:

Regulamin rekrutacji:

https://www.wne.uw.edu.pl/files/8516/0378/6574/regulamin_zad.7.pdf

Formularz zapisów:

<https://www.wne.uw.edu.pl/pl/misja-wne/formularz-7>

Kontakt:

Sekcja ds. Badań i Publikacji

Wydział Nauk Ekonomicznych

Uniwersytet Warszawski

ul. Długa 44/50, 00-241 Warszawa

pokój: 304

telefon: 22 55 49 183

lub 22 55 49 186

e-mail: szkolenia@wne.uw.edu.pl