

Biuro Rekrutacji sercem Uniwersytetu Gdańskiego

Biuro Rekrutacji jest swoistym sercem uczelni. Nie wszyscy zdają sobie z tego sprawę, a przecież to właśnie stąd „rozlewają się” po wydziałach, kampusach, budynkach, korytarzach i salach nowe roczniki studentów. To ten „narząd” uczelni pompuje w nią młode umysły, które są potem szlifowane przez kolejne „narządy” (jednostki) i – ostatecznie – wysyłane w świat. Nad niezawodnym działaniem Biura Rekrutacji na Uniwersytecie Gdańskim czuwa Beata Królczyk, z którą rozmawialiśmy o zmianach, jakie nastąpiły w rekrutacji pomiędzy 2020 a 2025 rokiem



Beata Królczyk

Fot. archiwum prywatne

► **Na początku podajmy trochę liczb: ilu kandydatów na studia stacjonarne I stopnia zgłosiło się odpowiednio w 2020 i w obecnym roku akademickim?**

Liczba osób zainteresowanych podjęciem studiów na Uniwersytecie Gdańskim od kilku lat utrzymuje się na podobnym poziomie. Pięć lat temu na studia stacjonarne I stopnia zgłosiło się 24 783 kandydatów, rok temu odnotowaliśmy 25 970 osób w tej kategorii.

► **Z jakich regionów w Polsce, poza województwem pomorskim, przyjeżdża do nas największej liczby kandydatów?**

Faktycznie mieszkańcy województwa pomorskiego stanowią zawsze najliczniejszą grupę, bo aż 55% wszystkich kandydatów. Studia na Uniwersytecie Gdańskim chętnie wybierają także młodzi ludzie z województwa warmińsko-mazurskiego – 10,5% – i z województwa mazowieckiego – 7%, ale pojawiają się również kandydaci z województwa zachodniopomorskiego – 4% i podlaskiego – 2,7%.

► **Od jak dawna kieruje pani Biurem Rekrutacji UG?**

Od maja 2018 roku. Wcześniej przez kilka lat zajmowałam stanowisko zastępcy kierownika Biura Rekrutacji.

► **Pięć lat temu Uniwersytet Gdański obchodził 50 urodziny. W tym roku będziemy świętować jego 55-lecie. Czy w samym Biurze Rekrutacji w ciągu tych pięciu lat nastąpiły jakieś znaczące zmiany?**

To zupełnie inne Biuro niż to, które funkcjonowało podczas tamtego

jubileuszu. Zmiany rozpoczęły się już pod koniec 2020 roku, kiedy na stanowisko zastępcy kierownika Biura Rekrutacji awansowała Gracja Necel. Inny jest również skład osobowy naszego Biura. Pojawili się nowi pracownicy, którzy – jak to często bywa – wnieśli do zespołu świeżość spojrzenia i dodatkowe pokłady energii, bo tej właściwie nigdy u nas nie brakowało [*śmiech*]. Tworzymy zgrany i efektywny team. Każdy z nas ma serce do tej pracy.

► **Co jest najważniejsze w tym zawodzie? Na co pani jako szefowa zwraca uwagę w pierwszej kolejności?**

Jedne z najważniejszych dla mnie cech to cierpliwość, odporność na stres, umiejętność szybkiego reagowania na zmiany i doskonała organizacja pracy. Bez nich ciężko byłoby sobie poradzić w procesie organizacji pracy związanej z rekrutacją.

► **Czy w perspektywie tych pięciu lat dostrzega pani jeszcze jakieś zmiany? Te niezwiązane ściśle ze strukturą Biura Rekrutacji, ale istotne z punktu widzenia jego funkcjonowania?**

Owszem! Po pierwsze, od pięciu lat rekrutacja wszystkich kandydatów na studia – niezależnie od ich narodowości – prowadzona jest z wykorzystaniem jednego systemu rekrutacji, którym jest Internetowa Rekrutacja Kandydatów, czyli w skrócie IRK. Wcześniej były to dwa odrębne systemy. Wyjaśnię to krótko. Sam system IRK funkcjonuje na UG już 20 lat. Tak, on też obchodzi w tym roku swój jubileusz [*śmiech*]. Jednak rekrutacja kandydatów tzw. komercyjnych, czyli osób, które nie mają obywatelstwa polskiego i płacą za studia stacjonarne, bar-

dzo długo odbywała się według innych zasad i na podstawie odrębnych limitów miejsc. Tymczasem wraz z rozszerzeniem oferty edukacyjnej UG w języku angielskim wzrosło zainteresowanie naszymi studiami wśród kandydatów spoza Polski. To skłoniło nas do podjęcia decyzji o włączeniu naboru tej grupy kandydatów do rekrutacji bazowej, czyli odbywającej się za pomocą systemu IRK. Tym samym obecnie wszyscy kandydaci rekrutowani są w tym samym czasie, według takich samych zasad, a cały proces rejestracji i zapisu na kierunek jest intuicyjny i powiedzmy sobie szczerze – bardziej uporządkowany oraz „ładniejszy” dla oka.

Sam nabór na studia administrowany jest razem z Biurem Współpracy i Umieędzynarodowienia. Przy czym należy przypomnieć, że kandydaci przyjmowani przez nas, czyli Biuro Rekrutacji, to – w dużym uproszczeniu – obywatele 27 państw Unii Europejskiej i obywatele państw Europejskiego Stowarzyszenia Wolnego Handlu, do którego obecnie należą 4 kraje [Islandia, Norwegia, Szwajcaria oraz Liechtenstein – przyp. S.D.K.], a kandydaci zgłaszający się do Biura Współpracy i Umieędzynarodowienia to osoby spoza Unii Europejskiej, stypendyści NAWA oraz stypendyści Międzynarodowego Funduszu Wyszehradzkiego.

W 2023 roku Uniwersytet Gdański umożliwił również wszystkim kandydatom dokonywanie szybkich płatności, co usprawnia i przyspiesza proces przyjęcia na studia. Ponadto zdecydowaliśmy się na wprowadzenie decyzji elektronicznych w procesie rekrutacji na studia I stopnia, jednolite studia magisterskie i studia II stopnia. Decyzje elektroniczne są podpisywane przez przewodniczącego komisji rekrutacyjnej, a następnie

udostępniane kandydatom w systemie IRK. To niesamowicie skróciło czas oczekiwania na otrzymanie decyzji. Warto również dodać, że w tym roku – co jest absolutną nowością – planujemy dać kandydatom możliwość składania odwołań w wersji elektronicznej. Oczywiście również za pośrednictwem systemu IRK.

Bardzo istotną zmianą jest również fakt, że od grudnia 2024 roku Biuro Rekrutacji przejęło nadzór nad rekrutacją do szkół doktorskich i na studia podyplomowe.

► **Z czym się ten nadzór wiąże?**

Wcześniej administrowaniem rekrutacją na studia podyplomowe, czyli przede wszystkim wsparciem technicznym i merytorycznym, zajmowało się Biuro Kształcenia. Od grudnia ubiegłego roku nadzór nad rekrutacją przejęło Biuro Rekrutacji. To w naszych rękach jest teraz opracowanie nowych przepisów rekrutacyjnych, przebudowanie systemu rekrutacyjnego, szkolenie komisji rekrutacyjnych i służenie radą w trakcie naborów.

Podobnie ze szkołami doktorskimi. To komisje przyjmują dokumenty i prowadzą rekrutację, natomiast w rękach Biura Rekrutacji jest nadzór nad jej prawidłowym przebiegiem.

► **Wspomniała pani o szybkich płatnościach. Rozumiem, że chodzi o rekrutacyjne opłaty online?**

Tak. Opłata rekrutacyjna na UG wynosi 85 zł za kierunek i można jej dokonać za pomocą właśnie szybkich płatności. Korzystamy z polskiego dostawcy usług płatniczych – Autopay. Opłaty można dokonać też zwykłym przelewem bankowym, a także na

miejscu – w kasie Uniwersytetu Gdańskiego.

► **Czy obsługa rekrutacji odbywa się również przez kanały komunikacji, takie jak LiveChat, lub popularne komunikatory, na przykład WhatsApp?**

Nie komunikujemy się z kandydatami za pomocą tych popularnych komunikatorów, ale w planach mamy uruchomienie własnego komunikatora, dostępnego właśnie z poziomu wspomnianego już systemu IRK. W tym miejscu warto podkreślić, że skrzynka rekrutacji jest zintegrowana z systemem IRK w zakresie obsługi kandydatów z dokumentami zagranicznymi. Prośby o weryfikację dokumentów i przeliczenie wyników trafiają bezpośrednio z poziomu konta w systemie IRK na adres mailowy Biura Rekrutacji. Dodatkowo, tak jak wspominałam, w tym roku z naszą skrzynką zostaną „sprężone” odwołania od decyzji o nieprzyjęciu na studia. Informacja o zamieszczonym w systemie IRK nowym odwołaniu pojawi się automatycznie w skrzynce obsługiwanej przez Biuro. Idziemy w dobrym kierunku!

► **Co, z punktu widzenia szefowej Biura Rekrutacji, było najważniejszą zmianą i największym wyzwaniem w ciągu tych pięciu lat?**

Z punktu widzenia działalności Biura na pewno największą zmianą było to, o czym mówiłam przed chwilą – przejęcie nadzoru nad rekrutacją do szkół doktorskich i na studia podyplomowe. Od kilku lat dążyłam do tego, aby cała rekrutacja była administrowana przez jedną jednostkę organizacyjną, a co za tym idzie, żeby

wszyscy kandydaci mogli uzyskać wsparcie w jednym miejscu. Uważam, że taka organizacja pracy Biura Rekrutacji jest niezbędna podczas przyjmowania kandydatów i dla ich własnego komfortu w tym procesie.

Rozproszenie rekrutacji – tak jak to miało miejsce wcześniej – nie raz było przyczyną chaosu. Kandydaci nie wiedzieli, do kogo się zgłaszać z pytaniami, gdzie wysyłać dokumenty i wreszcie – z którego systemu korzystać podczas rekrutacji. Aktualnie mamy przejrzystą stronę internetową, jeden system, stały kontakt, a kandydaci nie są odsyłani pod kolejne numery telefonów.

Jeśli chodzi o wyzwania, to największym wyzwaniem zawsze są zmiany proceduralne i technologiczne. Niemniej co roku otrzymujemy ogromne wsparcie z Centrum Informatycznego UG, które czuwa nad realizacją naszych pomysłów. Nie wszystkie z nich udało się wdrożyć, ale pracujemy nad tym, by z każdym rokiem system działał sprawniej, był bardziej przyjazny dla kandydata i dawał coraz więcej możliwości.

Jeśli jednak miałabym wymienić jedno największe wyzwanie, z którym się spotkaliśmy, to było nim właśnie wdrożenie decyzji elektronicznych. Jednocześnie to wyzwanie okazało się największym sukcesem. Powiem więcej! Mimo pewnych obaw i nieufności wobec tego rozwiązania, dzisiaj – z perspektywy dwóch lat – widać, że był to krok w dobrą stronę. Ułatwił on pracę komisjom rekrutacyjnym, a przede wszystkim – pozwolił uczelni zaoszczędzić ogromne kwoty związane z wysyłką korespondencji rekrutacyjnej.

► **Takich zmian będzie coraz więcej. Czy obserwując je, można dzisiaj przewidywać, jak**



Stoisko Uniwersytetu Gdańskiego podczas targów edukacyjnych na Politechnice Warszawskiej w roku 2023

Fot. archiwum prywatne

w przyszłości będzie wyglądała rekrutacja na uczelniach wyższych?

Tu wiele zależy od zmian w innych dziedzinach uniwersyteckiej struktury życia zawodowego, która nas otacza. Niemniej z moich obserwacji wynika, że wszystko zmierza ku minimalizacji kontaktu osobistego, rezygnowaniu z dokumentacji papierowej. Jednym słowem – ku przyspieszeniu i uproszczeniu jak największej liczby procedur. Już teraz obserwujemy, że kandydaci coraz rzadziej przychodzą do Biura. Częściej wybierają kontakt telefoniczny lub mailowy.

► Te zachowania w pewnym sensie utrwaliła – między innymi – pandemia.

To też, ale nie tylko. Dzisiejsi młodzi ludzie to technologiczne asy, doskonale przygotowane na to, że wszystko załatwią z poziomu telefonu. To się nie zmieni. Mając z nimi częsty kontakt, widzimy, że jeśli chcemy być dla nich atrakcyjni, musimy im taką możliwość zapewnić i dodatkowo sprawić, aby była prosta i intuicyjna. Oni są bardzo wyczuleni na takie rzeczy. Od dawna obserwujemy też, że kandydaci oczekują egzaminów i rozmów kwalifikacyjnych przeprowadzanych online, a nie

stacjonarnie. Pytają nas o możliwość złożenia dokumentów za pomocą systemu rekrutacyjnego. Wynika to pewnie stąd, że w wielu krajach wprowadzono już świadectwa i dyplomy elektroniczne. W przypadku polskich uczelni na taką zmianę jeszcze poczekamy. Jednak musimy wychodzić naprzeciw oczekiwaniom tych młodych ludzi w takich obszarach rekrutacji, w których możemy pozwolić sobie na postęp technologiczny, nie czekając na zmianę przepisów prawnych.

Z tego między innymi wynikają nasze plany związane z wprowadzeniem możliwości składania odwołań w wersji elektronicznej

UCZNIOWIE LICEUM,
KTÓRZY MYŚLĄ
O KONTYNUACJI
KSZTAŁCENIA
NA STUDIACH, CHCĄ
ZOBACZYĆ KAMPUS,
SALE WYKŁADOWE,
LABORATORIA, MIEJSCA
DO AKTYWNOŚCI FIZYCZNEJ
CZY STANOWISKA
ROZWIJANIA SWOICH
PASJI I POSZERZANIA
ZDOBYTYCH WCZEŚNIEJ
ZDOLNOŚCI. CHCĄ POZNAĆ
UCZELNIĘ „OD ZAPLECZA”,
POROZMAWIAĆ ZE SWOIMI
RÓWIEŚNIKAMI O TYM,
JAK IM SIĘ STUDIUJE
I CO MOŻNA ROBIĆ
PO ZAJĘCIACH

oraz z uruchomieniem w czasie rzeczywistym komunikatora do kontaktu na linii kandydat – komisja.

Te i kolejne zmiany są niezbędne. Nie uciekniemy od nich i od świata cyfrowego. To ewolucja, którą widać również na przykładzie odwiedzanych przez nas od lat targów edukacyjnych. Ich tradycyjna formuła coraz bardziej zanika. Te targi, które są nam znane od lat, czyli z dostępem do informatorów, ulotek i z możliwością zadawania pytań bezpośrednio pracownikom uczelni, zwyczajnie tracą na atrakcyjności. Oczywiście my niezmiennie z uniwersyteckimi wydziałami oraz z uniwersyteckim Centrum Komunikacji i Promocji opracowujemy informator dla kandydatów na studia oraz informacyjne ulotki, ale nie da się ukryć, że ich tradycyjne przeznaczenie powoli ustępuje miejsca internetowi, dlatego również nasze wspólne działania na nim się koncentrują.

► **Zostańmy przy tym temacie, ponieważ to faktycznie pokazuje nam, jak zmienia się ta niezwykle ważna sfera środowiska akademickiego. Zatem – jakie są tendencje zmian w branży targów edukacyjnych?**

Tradycyjny model targów edukacyjnych wcześniej czy później musiał ulec zmianie. Obecnie tak zwane suche fakty można bez trudu znaleźć w internecie. Tym samym młodzież, która odwiedza targi, nie szuka już informacji o rekrutacji i właściwie nie zbiera ulotek. Uczniowie liceum, którzy myślą o kontynuacji kształcenia na studiach, chcą zobaczyć kampus, sale wykładowe, laboratoria, miejsca do aktywności fizycznej czy stanowiska rozwijania swoich pasji i poszerzania zdoby-

tych wcześniej zdolności. Chcą poznać uczelnię „od zaplecza”, porozmawiać ze swoimi rówieśnikami o tym, jak im się studiuje i co można robić po zajęciach. Niczym najlepsi strategowie wyłapują błyskawicznie to, czym dana uczelnia się wyróżnia i co im najbardziej odpowiada. I nawet wtedy, kiedy tego jeszcze nie wiedzą, kluczowe są dla nich trendy i udogodnienia. Za serce chwytają również utrwalone wcześniej zainteresowania i ta subtelna nić emocji, która sprawi, że dana uczelnia okaże się najlepszym wyborem do utkania solidnej kariery. Ta nić ma szyć oczekiwanie na miarę różnorodności i bogactwa udogodnień, dzięki niej ta oferta okaże się prestiżowa, a także najciekawsza, najbardziej komfortowa i najbardziej nowoczesna.

Jeśli nadal chcemy traktować targi wyłącznie jako miejsce pozyskiwania studentów, z czasem będziemy ich tracić i nie osiągniemy zbyt wiele w tym zakresie. Musimy zacząć myśleć o targach edukacyjnych niczym o „wyborach najatrakcyjniejszej uczelni”, podczas których będzie trzeba pokazać wszystko to, co najlepsze w każdej dziedzinie życia i nauki na kampusie: naukę, sprzęt, udogodnienia i życie studenckie. Nie wystarczą już ulotki i gadżety na stoisku – to mają wszyscy i na młodzieży nie robią już one żadnego wrażenia.

► **Jaka jest zatem recepta na zwrócenie uwagi młodzieży w naszym kierunku?**

Trzeba pokazać, czym się wyróżniamy na tle innych. Uważam ponadto, że trzeba postawić na obecność studentów i doradców zawodowych na stoiskach. Zadbajmy też o dodatkowe atrak-

cje. Młodych przyciąga to co niebanalne, barwne i nowoczesne. Niektóre uczelnie już dostrzegły ten zmieniający się trend i na stoiskach zaczynają prezentować nowoczesny sprzęt, roboty, barwne rękodzieła. Wyświetlają filmy prezentujące ich miasta, kampusy, bezpieczne, komfortowe i pełne sukcesów życie studenckie. Studia to nowy etap w życiu i z tego, co obserwuję, młodzi ludzie poza jakością i nową technologią szukają też emocji i obietnicy, że będzie on udany, dobry, i że będą mogli się identyfikować z wybraną uczelnią.

► **Jak w takim razie za pomocą wielokanałowych działań marketingowych najskuteczniej wspierać rekrutację?**

Moim zdaniem kluczowe są aktywne social media. Ukierunkowane zarówno na przyszłego, jak i na obecnego studenta. Powinny być one pełne atrakcyjnych i aktualnie modnych informacji. Takich, które będą się łączyć ze studenckim życiem i z uczelnianą ofertą. Uniwersytet Gdański jest aktywny w tej przestrzeni. I bardzo dobrze! Nie oszukujmy się, social media to dzisiaj pierwsze źródło informacji dla młodych ludzi. I to właśnie na ich podstawie kandydaci oceniają atrakcyjność uczelni.

Kluczem są też ciekawe eventy, których u nas nie brakuje, a relacje z nich rozpalają internet. Mam na myśli na przykład Dni Otwarte, Noc Biologów czy Piknik Nauki Fahrenheita. Te wydarzenia przyciągają często znacznie młodszą widownię. Niemniej i w głowach dzieci może zakiełkować myśl: „O, tutaj chcę w przyszłości studiować”.

Myślę, że warto byłoby też pomyśleć o większej dostępności

niektórych wykładów online i przedstawieniu ich w ciekawszej formie niż tylko jako tak zwane gadające głowy. Może warto rozważyć ciekawy montaż, muzykę w niektórych momentach i kolorowe, a jednocześnie eleganckie fonty na obrazie? Można również zastanowić się nad zorganizowaniem spotkań, warsztatów i seminariów ukierunkowanych na zainteresowania obecnych nastolatków i robić to w ścisłym kontakcie ze szkołami średnimi. Na takie spotkania można zaprosić absolwentów naszej uczelni, którzy odnieśli sukces w swojej branży i chętnie opowiedzą o swoich studenckich czasach. Jednym słowem uważam, że musimy być bardzo widoczni i powinniśmy postawić na nowoczesność.

► **Jakie są plany na przyszłość Biura Rekrutacji UG?**

Cały czas myślimy o tym, co można byłoby robić lepiej, sprawniej i prościej. W tym roku skupiamy się na zmianie interfejsu systemu rekrutacyjnego na studia I i II stopnia oraz na studia jednolite magisterskie. Udostępniając też kandydatom możliwość składania odwołań za pomocą systemu, docelowo chcielibyśmy, aby kandydat z poziomu swojego konta w systemie IRK składał wszystkie wnioski związane z naborem i tam też otrzymywał wszystkie odpowiedzi. Ponadto, jak już wspomniałam dwukrotnie, ale w tym miejscu muszę przypomnieć o tym raz jeszcze – planujemy uruchomienie komunikatora w systemie IRK.

W kolejnych latach na pewno będziemy pracowali nad unowocześnieniem systemu rekrutacyjnego na studia podyplomowe, a w zakresie rekrutacji do szkół

doktorskich na pewno wprowadzimy szybkie płatności oraz decyzje elektroniczne.

► **I ostatnie pytanie: co najbardziej lubi pani w swojej pracy?**

Większość osób zakłada, że praca w Biurze Rekrutacji to letni nabór na studia, po ukończeniu którego niewiele się u nas dzieje. Nic bardziej mylnego. Za każdym razem, gdy poznaję osobę zainteresowaną dołączeniem do naszego zespołu, powtarzam, że to praca na wysokich obrotach. Akcja przez cały rok. I albo ktoś to polubi, albo nie. Ja to bardzo polubiłam [śmiech]. To, co cenię sobie najbardziej w swojej pracy, to ciągłe wyzwania. One sprawiają, że cały czas uczę się czegoś nowego, mam do czynienia z nowymi systemami, nowymi narzędziami informatycznymi, jestem przydzielana do kolejnych zadań. Ten ciągły rozwój bardzo mi odpowiada. Tutaj zwyczajnie nie ma miejsca na nudę [śmiech].

Niezaprzeczalnym atutem mojej pracy jest też kontakt z ludźmi – od kandydatów, poprzez pracowników administracyjnych, aż po kadre naukową. Niewiele jest miejsc, w których mamy okazję spotykać aż tak dużo ciekawych osobowości. I to często z różnych zakątków świata. Dzięki tej aktywności usłyszałam kilka naprawdę interesujących historii, a część – już byłych – kandydatów nadal utrzymuje ze mną kontakt. To miłe i sprawia, że autentycznie lubię to, co robię.

► **Dziękuję za rozmowę i życzę całemu zespołowi Biura Rekrutacji dalszych sukcesów.**

Dziękuję.

Sylwia Dudkowska-Kafar