

Program studiów**Część A) programu studiów*****Efekty uczenia się**

Wydział prowadzący studia:		Wydział Nauk Ekonomicznych i Zarządzania
Kierunek na którym są prowadzone studia:		komunikacja i psychologia w biznesie
Poziom studiów		studia 1 stopnia
Poziom Polskiej Ramy Kwalifikacji:		6 poziom PRK
Profil studiów:		ogólnoakademicki
Tytuł zawodowy uzyskiwany przez absolwenta:		licencjat
Przyporządkowanie kierunku do dyscypliny naukowej lub artystycznej (dyscyplin), do których odnoszą się efekty uczenia się:		Dyscyplina: - nauki o zarządzaniu i jakości (73%), - ekonomia i finanse (4%), - psychologia (15%), - nauki o komunikacji społecznej i mediach (8%)
		Dyscyplina wiodąca: nauki o zarządzaniu i jakości
(1) Symbol	(2) Po ukończeniu studiów absolwent osiąga następujące efekty uczenia się:	
WIEDZA		
K_W01	zna i rozumie charakter i znaczenie nauk o zarządzaniu i psychologii oraz ich miejscu w systemie nauk społecznych	
K_W02	zna i rozumie w zaawansowanym stopniu podstawy wiedzy z ekonomii i finansów oraz ich powiązania z zarządzaniem organizacjami	
K_W03	w zaawansowanym stopniu zna i rozumie wiedzę z zakresu nauk o zarządzaniu i psychologii dotyczącą jednostki, struktur i instytucji społecznych, ich elementów, więzi i reguł (społecznych, organizacyjnych, etycznych) oraz uwarunkowania ich zmian i konsekwencji tych zmian	
K_W04	zna i rozumie procesy społeczne i gospodarcze zachodzące w instytucjach biznesowych i w ich otoczeniu, procesy zmian tych instytucji reguły z punktu widzenia właściwego dla nauk o zarządzaniu i psychologii	
K_W05	zna i rozumie relacje wewnętrzne i zewnętrzne instytucji biznesowych z podmiotami w otoczeniu, ich charakter, cele, prawidłowości i reguły z punktu widzenia właściwego dla nauk o zarządzaniu i psychologii	
K_W06	ma zaawansowaną wiedzę o człowieku, w szczególności jako podmiocie konstytuującym struktury biznesowe i zasady ich funkcjonowania, a także działającym w tych strukturach	
K_W07	ma zaawansowaną wiedzę o zachowaniach ludzi w organizacji na poziomie indywidualnym, grupowym i instytucjonalnym	
K_W08	w zaawansowanym stopniu zna i rozumie metody i narzędzia badań, w tym techniki pozyskiwania danych, właściwe dla zarządzania i psychologii, pozwalających opisywać struktury i instytucje biznesowe oraz procesy w nich i między nimi zachodzące	
K_W09	w zaawansowanym stopniu zna i rozumie instrumenty i narzędzia komunikowania stosowane wewnątrz instytucji biznesowych oraz w relacjach z różnymi grupami interesariuszy	
K_W10	zna i rozumie pojęcia i zasady z zakresu ochrony własności przemysłowej i prawa autorskiego	
K_W11	zna i rozumie zasady tworzenia i rozwoju form indywidualnej przedsiębiorczości wykorzystującej wiedzę z zakresu nauk o zarządzaniu i psychologii	
UMIEJĘTNOŚCI		

K_U01	potrafi diagnozować i interpretować problemy społeczne i organizacyjne oraz (szanse i/lub zagrożenia) jakie pojawiają się w praktyce funkcjonowania instytucji biznesowych
K_U02	potrafi projektować, adekwatne dla zdiagnozowanych przyczyn i przebiegu zjawisk/problemów społecznych, przedsięwzięcia prowadzące do ich sprawnego rozwiązania
K_U03	potrafi wykorzystać wiedzę z zakresu nauk o zarządzaniu i psychologii oraz pozyskiwać dane do analizowania konkretnych procesów i zjawisk społecznych w instytucjach biznesowych
K_U04	w zaawansowanym stopniu potrafi stosować odpowiednie metody i techniki w rozwiązywaniu problemów komunikowania instytucji biznesowych
K_U05	potrafi diagnozować, analizować i przewidywać procesy i zjawiska społeczne z wykorzystaniem właściwych metod i narzędzi, w szczególności w zakresie komunikowania wewnętrznego i zewnętrznego instytucji biznesowych
K_U06	potrafi ocenić skutki organizacyjne i społeczne podejmowanych decyzji i przedsięwzięć oraz przedstawić ich merytoryczne uzasadnienie
K_U07	potrafi prawidłowo posługiwać się systemami normatywnymi oraz wybranymi normami i regułami (społecznymi, organizacyjnymi, etycznymi, zawodowymi) w celu rozwiązania konkretnego zadania z zakresu psychologii biznesu i zarządzania, a w szczególności w zakresie komunikowania instytucji biznesowych
K_U08	potrafi wykorzystywać zdobytą wiedzę, z uwzględnieniem umiejętności nabytych podczas praktyki zawodowej
K_U09	potrafi przygotowywać wystąpienia ustne w języku polskim w zakresie właściwym dla praktyki biznesu, z wykorzystaniem ujęć teoretycznych, a także różnych źródeł i nowoczesnych technologii komunikowania
K_U10	potrafi przygotowywać prace pisemne w języku polskim w zakresie właściwym dla praktyki biznesu, z wykorzystaniem ujęć teoretycznych, a także różnych źródeł i nowoczesnych technologii komunikowania
K_U11	potrafi posługiwać się specjalistycznym językiem obcym (angielskim) na poziomie B2 w stopniu właściwym dla praktyki biznesu
K_U12	potrafi wykorzystywać posiadaną wiedzę - formułować i rozwiązywać złożone i nietypowe problemy oraz wykonywać zadania w zakresie komunikowania w warunkach nie w pełni przewidywalnych przez właściwy dobór źródeł oraz informacji z nich pochodzących, dokonywanie oceny, krytycznej analizy i syntezy tych informacji, dobór i stosowanie właściwych metod i narzędzi, w tym zaawansowanych technik informacyjno – komunikacyjnych (ICT)
K_U13	potrafi samodzielnie planować i realizować proces uczenia się przez całe życie oraz ma potrzebę samorozwoju opartego o ciągłe pogłębianie wiedzy i twórczą refleksję w odniesieniu do własnych doświadczeń
K_U14	potrafi brać udział w debacie, komunikatywnie (z wykorzystaniem specjalistycznej terminologii) formułować i przekazywać swoje myśli, opinie i wszelkie informacje
K_U15	potrafi uczestniczyć w przedsięwzięciach zespołowych, pełniąc w nich różne role
KOMPETENCJE SPOŁECZNE	
K_K01	jest gotów do zdobywania wiedzy, informacji i danych potrzebnych w procesach rozwiązywania problemów występujących w instytucjach biznesowych oraz określania priorytetów w tym zakresie
K_K02	jest gotów do identyfikowania i rozstrzygania merytorycznych i etycznych dylematów związanych z pełnieniem ról zawodowych w tym: przestrzegania zasad etyki zawodowej i wymagania tego od innych, dbałości o dorobek i tradycję zawodu
K_K03	jest gotów do kreatywnego uczestnictwa w przedsięwzięciach (zespołach) związanych z rozwiązywaniem problemów społecznych instytucji biznesowych
K_K04	jest gotów do myślenia i działania w sposób przedsiębiorczy

Część B) programu studiów**Opis procesu prowadzącego do uzyskania efektów uczenia się**

Wydział realizujący kształcenie:	Wydział Nauk Ekonomicznych i Zarządzania
Kierunek na którym są prowadzone studia:	komunikacja i psychologia w biznesie
Poziom studiów	studia pierwszego stopnia
Poziom Polskiej Ramy Kwalifikacji:	6 poziom PRK
Profil studiów:	ogólnoakademicki
Przyporządkowanie kierunku do dyscypliny naukowej lub artystycznej (dyscyplin), do których odnoszą się efekty uczenia się:	Dyscyplina: nauki o zarządzaniu i jakości (73%), ekonomia i finanse (4%), psychologia (15%), nauki o mediach i komunikacji społecznej (8%) Dyscyplina wiodąca: nauki o zarządzaniu i jakości
Forma studiów:	studia stacjonarne
Liczba semestrów:	6
Liczba punktów ECTS konieczna do ukończenia studiów na danym poziomie:	180
Łączna liczba godzin dydaktycznych:	1800
Tytuł zawodowy nadawany absolwentom:	licencjat
Wskazanie związku programu studiów z misją i strategią UMK:	Kształcenie na pierwszym stopniu studiów na kierunku Komunikacja i psychologia w biznesie jest ściśle powiązane z realizacją misji oraz strategii UMK. Istotą tej misji jest bowiem wolność badań naukowych oraz treści nauczania, natomiast strategia utrzymania pozycji lidera edukacji w regionie pociąga za sobą obowiązek kształcenia studentów na możliwie najwyższym poziomie akademickim
Przedmioty/grupy wraz z zakładanymi efektami uczenia się *	

Grupy przedmiotów	Przedmiot	Zakładane efekty uczenia się	Formy i metody kształcenia zapewniające osiągnięcie efektów kształcenia	Sposoby weryfikacji i oceny efektów uczenia się osiągniętych przez studenta
Grupa przedmiotów I - kształcenie ogólne	Technologie informacyjne	<p>W1: Student posiada wiedzę z zakresu obsługi arkusza kalkulacyjnego, edytora tekstu, narzędzi graficznych do budowania prezentacji oraz wiedzę z zakresu projektowania i obsługi baz danych – K_W08</p> <p>U1: Potrafi efektywnie wykorzystywać wybrane oprogramowanie w celu zdiagnozowania przyczyn konkretnego problemu prowadzące do jego sprawnego rozwiązania – K_U02</p> <p>U2: Korzysta z programów zawartych w pakiecie MS Office oraz analogicznych aplikacji w celu analizy i prezentacji informacji – K_U04</p> <p>U3: Student posiada umiejętność przygotowania prac pisemnych z wykorzystaniem różnych źródeł. Potrafi tworzyć, redagować oraz korygować teksty – K_U10</p> <p>K1: Rozumie wpływ podejmowanych decyzji na środowisko i związane z tym konsekwencje. Jest świadomy odpowiedzialności za wykorzystanie i przetwarzanie danych – K_K01</p>	Pokaz i metoda ćwiczeniowa	zaliczenie na ocenę
	Ochrona własności intelektualnej	<p>W1: zna i rozumie podstawowe pojęcia i zasady dotyczące ochrony własności intelektualnej, a w szczególności dotyczące praw własności przemysłowej i prawa autorskiego – K_W10</p>	Prezentacja multimedialna, wykład, prezentacja przykładów	zaliczenie na ocenę
	Nowoczesne techniki uczenia się	<p>U1. Student potrafi identyfikować etapy cyklu uczenia się Kolba, stosować w różne strategie czytania, notowania oraz wybrane techniki zapamiętywania - K_U13.</p>	Wykład z elementami ćwiczeń warsztatowych dot. stosowania techniki mindmappingu, technik zapamiętywania i kinezylogii edukacyjnej. Wykład wspomagany jest prezentacjami komputerowymi wykorzystującymi metodę mindmappingu.	zaliczenie na ocenę
	Język angielski w biznesie	<p>K_U11 - potrafi posługiwać się specjalistycznym językiem obcym (j. angielskim) na poziomie B2 w stopniu właściwym dla praktyki biznesu U01: komunikować się z użyciem specjalistycznej terminologii (mówienie, pisanie, czytanie i słuchanie), U02: brać udział debacie – przedstawiać i oceniać różne opinie i stanowiska oraz dyskutować o nich, U03: posługiwać się językiem obcym na poziomie B2 wg CEFR</p>	<p>Metody eksponujące (drama, inscenizacja, pokaz, symulacja). Metody podające (opis, opowiadanie, pogadanka). Metody poszukujące (ćwiczeniowa, giełda pomysłów, oxfordzka, projektu). Metody dydaktyczne w kształceniu online (metody ewaluacyjne) Metody eksponujące (drama,</p>	zaliczenia na ocenę semestralne, egzamin pisemny końcowy

		inscenizacja, pokaz, symulacja). Metody podające (opis, opowiadanie, pogadanka). Metody poszukujące (ćwiczeniowa, giełda pomysłów, oxfordzka, projektu). Metody dydaktyczne w kształceniu online (metody ewaluacyjne)	
Wychowanie fizyczne (<i>studia stacjonarne</i>)	W zależności od wybranych przedmiotów	W zależności od wybranych przedmiotów	W zależności od wybranych przedmiotów
zajęcia z obszaru nauk humanistycznych	W zależności od wybranych przedmiotów	W zależności od wybranych przedmiotów	W zależności od wybranych przedmiotów
zajęcia ogólnouczelniane lub realizowane na innym kierunku studiów	W zależności od wybranych przedmiotów	W zależności od wybranych przedmiotów	W zależności od wybranych przedmiotów
Mikroekonomia	W1: Posiada podstawową wiedzę z mikroekonomii i dostrzega związek teorii z zarządzaniem organizacjami - K_W02 U1: Stosuje zdobytą wiedzę w diagnozowaniu i interpretowaniu problemów ekonomicznych instytucji biznesowych - K_U01 K1: Potrafi myśleć i działać w sposób przedsiębiorczy - K_K04	Wykład konwersatoryjny, Dyskusja panelowa, Metoda problemowa, Studium przypadku	ćwiczenia - zaliczenie za ocenę, wykłady - egzamin końcowy
Statystyka w biznesie i psychologii	W1: Student zna miary wykorzystywane w opisie statystycznym i podstawowe techniki pozyskiwania danych (K_W08) W2: Student zna metody analizy współzależności zjawisk ekonomicznych (K_W08) W3: Student zna metody analizy dynamiki zjawisk gospodarczych (K_W08) U1: Student potrafi stosować metody opisu statystycznego oraz analizy współzależności i dynamiki zjawisk (KU_01) U2: Student potrafi pozyskiwać dane do analizy procesów i zjawisk społeczno-ekonomicznych (KU_03) K1: Student potrafi myśleć analityczne, pozyskiwać dane oraz wiązać wiedzę teoretyczną z obszaru statystyki i zarządzania z problemami organizacji i praktyki gospodarczej (K_K01)	Pokaz, wykład informacyjny (konwencjonalny), metoda ćwiczeniowa	ćwiczenia - zaliczenie za ocenę, wykłady - egzamin końcowy

<p>Metodyka badań w biznesie i psychologii</p>	<p>W1: Zna główne rodzaje źródeł informacji w badaniach realizowanych w obszarze biznesu i psychologii biznesu (K_W08) W2: Zna główne rodzaje badań realizowanych w obszarze biznesu i psychologii biznesu (K_W08) W3: Zna podstawowe techniki losowego i nielosowego doboru próby, metody zbierania danych ze źródeł pierwotnych oraz odpowiadające im instrumenty pomiarowe (K_W08) W4: Zna podstawowe różnice pomiędzy kwestionariuszem ankietowym, kwestionariuszem wywiad i scenariuszem wywiadu (K_W08) W5: Zna podstawowe czynności podejmowane przez badacza w fazie przygotowania badania oraz w fazie jego realizacji (K_W08) W6: Zna podstawowe zasady analizy i prezentacji danych pozyskanych w badaniach (K_W08) U1: Potrafi zidentyfikować źródła informacji możliwe do wykorzystania przy rozwiązaniu danego problemu decyzyjnego / do rozpoznania danego problemu badawczego (K_U01, K_U02) U2: Potrafi wskazać rodzaje badań, metody zbierania danych i odpowiadające im instrumenty pomiarowe oraz techniki doboru próby właściwe dla rozwiązania danego problemu decyzyjnego / właściwe dla realizacji konkretnego celu badawczego (K_U01, K_U02) U3: Potrafi ocenić kwestionariusz wywiadu, kwestionariusz ankietowy, scenariusz wywiadu z punktu widzenia poprawności jego budowy i adekwatności do przyjętych założeń badawczych (K_U01, K_U02) K1: Jest gotów do projektowania i realizacji przedsięwzięć badawczych w obszarze biznesu i psychologii, zakładających wykorzystanie podstawowych metod zbierania danych (K_K02)</p>	<p>Wykład: wykład konwersatoryjny Wykład prowadzony jest z wykorzystaniem prezentacji multimedialnej przygotowanej w programie Power Point. Wszystkie omawiane treści są ilustrowane przykładami z praktyki. Z uwagi na stosunkowo niedużą liczbę uczestników zajęć, zakłada się ich aktywny udział w wykładzie. Części prezentowane przez wykładowcę przeplatane są wypowiedziami słuchaczy na temat ich doświadczeń i opinii w zakresie omawianych kwestii. Wykładowca na bieżąco wyjaśnia też wszelkie wątpliwości zgłaszane przez studentów. Ćwiczenia: opis, pogadanka, giełda pomysłów, studium przypadku, dyskusja, klasyczna metoda problemowa</p>	<p>ćwiczenia - zaliczenie za ocenę, wykłady - zaliczenie na ocenę</p>
<p>Moduł kształcenia - BHP</p>	<p>Moodle</p>	<p>Moodle</p>	<p>Test na platformie Moodle</p>

	Praktyka zawodowa	<p>U1: potrafi diagnozować i interpretować wewnątrzorganizacyjne problemy oraz występujące w otoczeniu szanse i zagrożenia, które pojawiają się w praktyce funkcjonowania instytucji biznesowych (KU01)</p> <p>U2: potrafi wykorzystać podstawową wiedzę z zakresu nauk o zarządzaniu i psychologii oraz pozyskać dane niezbędne do analizowania konkretnych procesów i zjawisk społeczno-gospodarczych występujących w praktyce funkcjonowania instytucji biznesowych (KU03)</p> <p>U3: potrafi wykorzystywać zdobytą wiedzę, z uwzględnieniem umiejętności nabytych podczas praktyki zawodowej (KU08)</p> <p>U4: ma świadomość potrzeby samorozwoju opartego o ciągle pogłębianie wiedzy i twórczą refleksję w odniesieniu do własnych doświadczeń (KU13)</p> <p>U5: potrafi komunikatywnie formułować i przekazywać swoje myśli, opinie i wszelkie informacje (komunikatywność) (KU14)</p> <p>U6: potrafi uczestniczyć w przedsięwzięciach zespołowych, pełniąc w nich różne role (praca zespołowa) (KU15) i wykorzystywać nowo zdobytą podczas praktyki zawodowej wiedzę i umiejętności (KU08).</p> <p>K1: posiada kompetencje zdobywania wiedzy, informacji i danych potrzebnych w procesach rozwiązywania problemów występujących w instytucji biznesowej oraz określania priorytetów w tym zakresie (analityczne myślenie) (KK01)</p> <p>K2: jest gotów do kreatywnego uczestnictwa w przedsięwzięciach związanych z rozwiązywaniem problemów społecznych instytucji biznesowych (kreatywność) (KK03)</p>	Uczestnictwo studenta w pracach podejmowanych, przez przyjmującą na praktyki organizację, w trakcie realizowania różnych funkcji	karta oceny studenckiej praktyki zawodowej, wystawiona przez organizację, w której student odbywał praktyki, zaliczenie na ocenę po każdym roku studiów
Grupa przedmiotów II - Moduł menedżerski	Podstawy zarządzania	<p>W1. Absolwent posiada niezbędną wiedzę z zakresu nauk o zarządzaniu pozwalającą mu na sprawne rozwiązywanie rzeczywistych problemów zarządzania (K_W01; K_W03)</p> <p>W2. Absolwent zna i rozumie istotę i znaczenie wpływu otoczenia organizacji na jej funkcjonowanie (K_W04)</p> <p>W3. Absolwent zna dopuszczalne formy prawne działalności gospodarczej i rozumie różnice między nimi (K_W11)</p> <p>U1. Absolwent potrafi identyfikować szanse i zagrożenia pojawiające się w otoczeniu organizacji oraz oceniać ich znaczenie dla funkcjonowania organizacji (K_U01; K_U05)</p> <p>K1. Absolwent jest gotów do samodzielnego poszerzania nabytej wiedzy z zakresu zarządzania w celu rozwiązania problemów pojawiających się w pracy zawodowej (K_K01)</p>	Wykłady - wykład problemowy prowadzony metodą tradycyjną z wykorzystaniem prezentacji multimedialnej. Wykład prowadzony w taki sposób, aby zapewnić możliwość prowadzenia dyskusji ze studentami.	Egzamin końcowy
	Zarządzanie jakością	<p>W1. Absolwent ma podstawową wiedzę na temat problematyki zarządzania jakością (K_W01)</p> <p>W2. Absolwent zna możliwości wykorzystania różnych instrumentów zarządzania jakością oraz posiada ogólną wiedzę z zakresu doboru poszczególnych instrumentów (K_W09)</p> <p>U1. Absolwent potrafi dobrać instrumenty zarządzania jakością do zaistniałej sytuacji i specyfiki organizacji (K_U03)</p> <p>U2. Absolwent rozumie procesy zachodzące w organizacjach biznesowych i</p>	Wykład: prezentacje multimedialne, case study Ćwiczenia: dyskusja w grupach, praca zespołowa, prezentacje, wystąpienia ustne, case study	ćwiczenia - zaliczenie za ocenę, wykłady - egzamin końcowy

	potrafi wykorzystać tę umiejętność w procesie doskonalenia jakości (K_U05) K1. Absolwent identyfikuje i rozstrzyga merytoryczne i etyczne dylematy związane z procesem zarządzania jakością (K_K03)		
Zarządzanie finansami w biznesie	W1: Student ma zaawansowaną wiedzę z zakresu ekonomii i finansów, możliwa do zastosowania w zarządzaniu gospodarstwem domowym, przedsiębiorstwem oraz instytucją publiczną (K_W02). U1: Student potrafi diagnozować i interpretować problemy gospodarcze i społeczne oraz identyfikować szanse i/lub zagrożenia w praktyce funkcjonowania podmiotów w obszarze gospodarki (K_U01). K1: Student jest gotów do zdobywania wiedzy z obszaru finansów potrzebnej w procesach rozwiązywania problemów występujących w gospodarstwach domowych, przedsiębiorstwach oraz instytucjach publicznych (K_K01).	Pogadanka, wykład problemowy, analiza przypadków	Egzamin
Zarządzanie zasobami ludzkimi	W1: zna i rozumie przebieg procesów personalnych w instytucjach i ich uwarunkowania - K_W04, K_W05 W2: ma podstawową wiedzę o zachowaniach ludzi w organizacji na poziomie indywidualnym grupowym i instytucjonalnym - K_W07 W3: zna podstawowe metody i narzędzia wykorzystywane w procesie zarządzania ludźmi i jego podstawowych subprocesach - K_W08 U1: potrafi diagnozować i interpretować i rozwiązywać problemy społeczne i organizacyjne w obszarze funkcji personalnej - K_U01 U2: potrafi zaprojektować rozwiązania adekwatne do zdiagnozowanych problemów - K_U02 U3: potrafi stosować odpowiednie metody i techniki w rozwiązywaniu problemów z zakresu zarządzania ludźmi w organizacji - K_U04 K1: jest gotów do zdobywania wiedzy i informacji służących diagnozowaniu i rozwiązywaniu problemów w obszarze zarządzania zasobami ludzkimi K_K01	Wykład z elementami dyskusji z wykorzystaniem prezentacji multimedialnej Studia przypadków, projekt, pogadanka	ćwiczenia - zaliczenie za ocenę, wykłady - zaliczenie na ocenę
Zarządzanie innowacyjnością	W1: Student zna definicję, istotę i klasyfikację innowacji oraz rozumie potrzebę jej kreowania lub adaptacji w przedsiębiorstwach - K_W04 W2: Student zna i rozumie przebieg procesu innowacyjnego w przedsiębiorstwie oraz czynniki go warunkujące- K_W11 U1: Student potrafi diagnozować i interpretować impulsy innowacyjne oraz wyzwania organizacyjne, które mogą stanowić szansę lub zagrożenie dla rozwoju współczesnych przedsiębiorstw - K_U01 U2: Student potrafi w ramach pracy zespołowej ocenić poziom innowacyjności przedsiębiorstwa - K_U15 K1: Student jest gotów do gromadzenia i wykorzystania w praktyce informacji niezbędnych do stworzenia strategii innowacji będącej odpowiedzią na problemy występujące we współczesnych organizacjach K2: Student jest gotów do wykreowania własnych pomysłów i innowacyjnych rozwiązań - K_K04	Wykład konwencjonalny i wykład problemowy, ćwiczenia: klasyczna metoda problemów, analiza przypadków.	ćwiczenia - zaliczenie za ocenę, wykłady - egzamin końcowy

Kreatywność i twórcze rozwiązywanie problemów	<p>W1. rozumie znaczenie podstawowej terminologii związanej z kreatywnością i twórczym rozwiązywaniem problemów K_W03,</p> <p>W2. zna podstawowe techniki kreatywnego myślenia i twórczego rozwiązywania problemów K_W05</p> <p>U1. potrafi stosować podstawowe techniki kreatywnego myślenia i twórczego rozwiązywania problemów K_U04</p> <p>U2. potrafi gromadzić materiały, prezentować wyniki swoich prac z zastosowaniem środków ICT K_U09</p> <p>K1. potrafi pracować w zespole realizującym powierzone zadania, w sposób profesjonalny i odpowiedzialny przygotowuje projekty zespołowe z zakresu kreatywnego myślenia K_K03</p> <p>K2. wykazuje inicjatywę i prezentuje własne pomysły z odpowiednią argumentacją, umie wchodzić w polemikę, przyjmować krytykę i konstruktywnie na nią reagować K_K02</p>	Wykład konwersatoryjny; gry i symulacje; metody odnoszące się do autentycznych lub fikcyjnych sytuacji; metody oparte na współpracy	ćwiczenia - zaliczenie za ocenę,
Podstawy marketingu	<p>W1: Zna istotę marketingu i korzyści dla organizacji z wdrażania reguł marketingowej koncepcji zarządzania K_W04</p> <p>W2: Zna warunki wykształcania się i cechy organizacji zorientowanych produkcyjnie, sprzedażowo i marketingowo K_W04</p> <p>W3: Zna różnice pomiędzy nabywcą na rynku B2C i B2B oraz główne charakterystyki ich zachowań rynkowych K_W04</p> <p>W4: Zna główne elementy otoczenia organizacji i jej potencjału strategicznego oraz wyjaśnia w jaki sposób ich zmiany wpływają na pozycję rynkową organizacji K_W04</p> <p>W5: Zna czynniki analizy SWOT i objaśnia jej procedurę K_W04</p> <p>W6: Zna podstawowe założenia segmentacji rynku i jej znaczenie dla organizacji oraz jej klientów K_W04</p> <p>W7: Zna podstawowe elementy marketingu-mix (tym przede wszystkim działania służące komunikacji organizacji z jej klientami zewnętrznymi) oraz zna zasady ich właściwego wykorzystania w działaniach organizacji K_W09</p> <p>U1: Potrafi identyfikować problemy natury marketingowej, jakie pojawiają się w praktyce funkcjonowania organizacji K_U01</p> <p>U2: Potrafi analizować otoczenie organizacji oraz potencjał strategiczny organizacji z wykorzystaniem analizy SWOT K_U01</p> <p>U3: Potrafi zaproponować działania bądź instrumenty marketingowe adekwatne do zdiagnozowanych problemów/zmian zachodzących w organizacjach i/lub w ich otoczeniu, prowadzące do ich rozwiązania /wykorzystania K_U02</p> <p>K1: Jest gotów do identyfikowania i rozstrzygania marketingowych problemów pojawiających się w organizacjach i proponowania dla nich rozwiązań K_K02</p>	Wykład: wykład konwersatoryjny; Ćwiczenia: pogadanka, giełda pomysłów, studium przypadku, dyskusja, analiza SWOT	ćwiczenia - zaliczenie za ocenę, wykłady - zaliczenie na ocenę
Komunikacja marketingowa	<p>W1: W zaawansowanym stopniu zna i rozumie instrumenty i narzędzia z zakresu komunikacji marketingowej stosowane wewnątrz instytucji biznesowych oraz w relacjach z różnymi grupami interesariuszy, ze szczególnym uwzględnieniem takich jej elementów jak: reklama, promocja uzupełniająca, sprzedaż osobista,</p>	Wykład: Wykład konwersatoryjny prowadzony z wykorzystaniem prezentacji multimedialnych przygotowanych w programie Power Point; wszystkie omawiane treści są	ćwiczenia - zaliczenie za ocenę, wykłady - egzamin

	<p>public relations, marketing szeptany, marketing partyzancki, marketing sensoryczny- K_W09</p> <p>U1: Potrafi projektować, adekwatne dla zdiagnozowanych problemów przedsięwzięcia związane z realizacją wybranych elementów komunikacji marketingowej - K_U02</p> <p>K1: Jest gotów do myślenia i działania w sposób przedsiębiorczy w zakresie realizacji wybranych elementów komunikacji marketingowej - K_K04</p>	<p>bogato ilustrowane przykładami z praktyki.</p> <p>Ćwiczenia: SWOT, pogadanka, studium przypadku (case study), giełda pomysłów, metoda projektu, dyskusja; wszystkie omawiane treści są bogato ilustrowane przykładami z praktyki.</p>	
Podstawy strategii	<p>W1. student zna i rozumie procesy społeczne i ekonomiczne w organizacji i jej otoczeniu (w tym otoczeniu globalnym), ich przyczyny, relacje pomiędzy nimi oraz ich konsekwencje (K_W02)</p> <p>W2. student zna, rozumie i rozważa z perspektywy teorii zarządzania relacje pomiędzy organizacją a jej interesariuszami, oraz zasady zarządzania tymi relacjami z uwzględnieniem zasad etyki i CSR (K_W03)</p> <p>W3. student zna i rozumie metody i techniki analizy strategicznej (K_W04)</p> <p>W4. student zna, rozumie i rozważa z perspektywy teorii zarządzania zasady i metody racjonalizacji procesów decyzyjnych, w tym w szczególności decyzji o charakterze strategicznym (K_W07)</p> <p>W5. student zna, rozumie i rozważa z perspektywy teorii zarządzania proces wdrażania strategii (K_W08)</p> <p>U1. student potrafi prognozować zmiany w otoczeniu organizacji oraz identyfikować i analizować problemy dotyczące strategii i rozwoju organizacji (K_U01)</p> <p>U2. student potrafi zastosować w sprawny i skuteczny sposób metody i techniki analizy strategicznej (K_U04)</p> <p>K1. student uczestniczy w projektach, w tym pełni rolę ich lidera (K_K02)</p> <p>K2. student wykorzystuje narzędzia pozyskiwania informacji niezbędne do działania w otoczeniu globalnym (K_K04)</p>	<p>Wykład:</p> <ul style="list-style-type: none"> - uczestnictwo w zajęciach (nieobowiązkowe), prowadzonych w formie tradycyjnego wykładu z wykorzystaniem prezentacji PowerPoint – egzamin pisemny testowy oparty na treściach omówionych na wykładzie i ćwiczeniach <p>Ćwiczenia:</p> <ul style="list-style-type: none"> - uczestnictwo w zajęciach (obowiązkowe – dopuszczalna 1 nieobecność), przygotowywanie się do zajęć, aktywność, realizacja zadań – praca zespołowa – analiza przypadków – przedłużona obserwacja przez prowadzącego - praca samodzielna (projekt zaliczeniowy przygotowywany w zespołach i jego prezentacja) lub kolokwium 	<p>ćwiczenia - zaliczenie za ocenę,</p> <p>wykłady - egzamin</p>
Zarządzanie międzykulturowe	<p>W1: student wymienia i charakteryzuje istotę wymiarów kultury narodowej mających wpływ na zachowania ludzi w organizacji (K_W07)</p> <p>U1: student posiada umiejętność wyjaśnienia przyczyn zjawisk społecznych w organizacji, które pojawiają się w przestrzeni międzykulturowej (K_U01)</p> <p>U2: student potrafi określić ryzyko nowych przedsięwzięć biznesowych w przestrzeni rynków globalnych, ze względu na różnice kulturowe (K_U01)</p> <p>K1: dążenie do rozwoju - student posiada kompetencje w zakresie ciągłego rozwijania swej wiedzy i umiejętności oraz inspirowania do tego innych (K_K01)</p> <p>K2: praca zespołowa - student posiada kompetencje w zakresie tworzenia pozytywnego klimatu organizacyjnego (i zaufania) w zespołach, w których uczestniczy, a zwłaszcza w tych, którymi kieruje (K_K03)</p>	<p>Wykład z wykorzystaniem prezentacji multimedialnej, analiza przypadków, gry symulacyjne</p>	<p>Zaliczenie za ocenę,</p>

Symulacje i gry biznesowe	<p>U1 - student/ka potrafi diagnozować i interpretować problemy rynkowe, organizacyjne, społeczne i finansowe oraz szanse i/lub zagrożenia jakie pojawiają się w praktyce funkcjonowania biznesu – K_U01</p> <p>U2 - student/ka potrafi projektować rozwiązania problemów rynkowych, organizacyjnych, społecznych i finansowych, na podstawie diagnozy ich przyczyn - K_U02</p> <p>U3 – student/ka potrafi pracować w zespole pełniąc w nim różne role - K_U15</p> <p>K1 – student/ka jest gotów/a do kreatywnego uczestnictwa w przedsięwzięciach (zespołach) związanych z rozwiązywaniem problemów społecznych instytucji biznesowych K_K03</p> <p>K2 - student/ka jest gotów/a do myślenia i działania w sposób przedsiębiorczy K_K04</p>	Symulacje procesów zarządzania przedsiębiorstwami w warunkach wirtualnego konkurencyjnego rynku, praca zespołowa	ćwiczenia - zaliczenie za ocenę,
Innowacyjny start up w biznesie	<p>W1: Student zna i rozumie zasady tworzenia i rozwoju form indywidualnej przedsiębiorczości o znamionach start-upu wykorzystującej wiedzę z zakresu nauk o zarządzaniu – K_W11.</p> <p>U1: Student potrafi ocenić skutki organizacyjne i społeczne podejmowanych przedsięwzięć biznesowych oraz przedstawić ich merytoryczne uzasadnienie – K_U06.</p> <p>K1: Student jest gotów do myślenia i działania w sposób przedsiębiorczy z perspektywy kreowania koncepcji własnego biznesu – K_K04.</p>	<p>Wykład: wykład problemowy prowadzony metodą tradycyjną z wykorzystaniem prezentacji multimedialnej, w sposób zapewniający możliwość dyskusyjnego omawiania zagadnień.</p> <p>Ćwiczenia: konwersacja ze studentami, w ramach której są rozwiązywane zadania, analizowane studia przypadków, dyskutowane i rozwiązywane praktyczne problemy decyzyjne z zakresu zagadnień odnoszących się do podejmowanego przedmiotu.</p>	ćwiczenia - zaliczenie za ocenę, wykłady - zaliczenie na ocenę
Zarządzanie projektami	<p>W1: Student zna i rozumie wiedzę w zakresie nauk o zarządzaniu odnoszącą się do realizowania funkcji i budowania struktur w organizacji oraz kształtowania ról i więzi w zespole projektowym – K_W03.</p> <p>U1: Student potrafi projektować, planować i organizować złożone przedsięwzięcia w następstwie zdiagnozowanych problemów i potrzeb – K_U02.</p> <p>U2: Student potrafi uczestniczyć w przedsięwzięciach zespołowych, pełniąc w nich różne role przewidziane w ramach zespołu projektowego – K_U15. K1: Student jest gotów do kreatywnego uczestnictwa w zespołowych przedsięwzięciach związanych z rozwiązywaniem różnych problemów w organizacji – K_K03</p>	<p>Wykład: wykład problemowy prowadzony metodą tradycyjną z wykorzystaniem prezentacji multimedialnej, w sposób zapewniający możliwość dyskusyjnego omawiania zagadnień.</p> <p>Ćwiczenia: konwersacja ze studentami, w ramach której są rozwiązywane zadania, analizowane studia przypadków, dyskutowane i rozwiązywane praktyczne problemy decyzyjne z zakresu zagadnień odnoszących się do podejmowanego</p>	ćwiczenia - zaliczenie za ocenę, wykłady - zaliczenie na ocenę

			przedmiotu, a także planowane konkretne przedsięwzięcia projektowe	
	Finansowanie i rozwój firmy	W1: zna i rozumie zasady tworzenia i rozwoju form indywidualnej przedsiębiorczości (K_W11), U1: Potrafi uczestniczyć w przedsięwzięciach zespołowych (K_U15) K1: Podejmuje decyzje przedsiębiorcze. (K_K04)	zajęcia problemowe z wykorzystaniem prezentacji multimedialnej; zajęcia projektowe z wykorzystaniem aplikacji informatycznej, Generator wniosków	ćwiczenia - zaliczenie za ocenę,
Grupa przedmiotów III - Moduł psychologia w biznesie	Podstawy psychologii	W1: Student wskazuje tło psychologiczne ludzkich postaw w różnych okolicznościach i warunkach życia prywatnego oraz zawodowego – K_W01 W2: Student identyfikuje czynniki psychologiczne w kontekście zasad współdziałania i kierowania ludźmi – K_W06 U1: Student potrafi obserwować, analizować i oceniać zjawiska w otoczeniu, w oparciu o zachodzące procesy myślowe i emocjonalne – K_U03	Metoda podawcza (wykład akademicki), metoda podawczo-aktywizująca (wykład konwersatoryjny, prezentacja multimedialna, w tym projekcja nagrań dokumentalnych klasycznych eksperymentów psychologicznych)	egzamin pisemny
	Psychologia społeczna	W1:- Student rozumie zależności ludzkich zachowań w różnych okolicznościach i warunkach życia prywatnego oraz zawodowego w kontekście praw psychologii społecznej K_W07 W2:-Identyfikuje czynniki psychologiczne w kontekście zasad wpływu społecznego, wychowania, kształcenia i kierowania ludźmi K_W07 W3: Student wie jakie techniki i narzędzia komunikacyjne pozwalają mu na określony przekaz – _W09 U1: – Student rozumie zasady wpływu społecznego oraz to ,w jaki sposób jego postawa i zachowanie oddziałuje na innych ludzi oraz potrafi wykorzystać tę wiedzę w kontaktach społecznych K_U03 U2: – Student potrafi stosować odpowiednie metody i techniki w komunikacji interpersonalnej K_U04 U3: - Student potrafi zastosować minimum trzy techniki perswazji K_U07 U4: - Student potrafi pracować w zespole K_U15 U5:-Student planuje, inicjuje i właściwie stosuje komunikację interpersonalną, aby sprawnie zarządzać czasem i zasobami ludzkimi w pracy zespołowej K_U15	Wykład z wykorzystaniem multimedialnych metod prezentacji treści programowych; konsultacje (interpersonalne i drogą elektroniczną); Konwersatorium: pogadanka, dyskusja moderowana, ćwiczenia symulacyjne zachowań społecznych.	ćwiczenia - zaliczenie za ocenę, wykłady - egzamin

	<p>K1: Student ma świadomość konieczności rozwoju osobistego i rozwijania własnych kompetencji w zakresie komunikacji społecznej – K_K01</p> <p>K3: Student jest gotów pracować w zespole i skutecznie się w nim komunikować – K_K03</p>		
Emocje i motywacje - trening interpersonalny	<p>W1: Student posiada wiedzę o normach i regułach rządzących zachowaniem człowieka w grupie (organizacji) i w efekcie – funkcjach jakie człowiek w nich pełni – K_W08</p> <p>U1: Student opisuje procesy związane z zaspakajaniem poszczególnych potrzeb człowieka, jego motywacji – K_U06</p> <p>U2: Student analizuje typowe zjawiska i procesy natury psychicznej, zachodzące w człowieku jako takim oraz w człowieku działającym w organizacji – K_U03</p> <p>K1: Student jest przygotowany do uczestniczenia w inicjatywach społecznych – K_K03</p>	<p>Ćwiczenia: metody podstawowe: Experiential Learning Model Kolba, First Principles of Instruction Merrilla</p> <p>techniki wspomagające: praca grupowa nad tekstem źródłowym, symulacja sytuacji społecznych i osobistych, motywowanie do wystąpień publicznych studentów, burza mózgów, obserwacja uczestnicząca, dyskusja moderowana</p>	<p>ćwiczenia - zaliczenie za ocenę,</p>
Psychologiczne procesy podejmowania decyzji	<p>W1: Student objaśnia kluczowe koncepcje teorii funkcjonowania człowieka w aspekcie postrzegania prawdopodobieństwa w otaczającym go świecie – K_W03, K_W06</p> <p>W2: Student identyfikuje uwarunkowania związane z ryzykiem przedsiębiorczości człowieka oraz uwarunkowania podejmowania decyzji – K_W05</p> <p>U1: Student określa kryteria i poziom mierników ryzyka związanych z funkcjonowaniem człowieka i organizacji i na tej podstawie umie podejmować optymalne decyzje – K_U01, K_U02</p> <p>K1: Student działa w sposób przedsiębiorczy z uwzględnieniem prawdopodobieństwa występowania zjawisk ryzykownych i decyzyjnych w środowisku – K_K01, K_K04</p>	<p>Wykład: metoda podawcza (wykład akademicki), metoda podawczo-aktywizująca (wykład konwersatoryjny, prezentacja multimedialna, w tym projekcja nagrań dokumentalnych)</p> <p>konwersatorium: praca grupowa nad materiałem źródłowym, symulacja sytuacji decyzyjnych, motywowanie do wystąpień publicznych studentów, burza mózgów, obserwacja</p>	<p>ćwiczenia - zaliczenie za ocenę, wykłady - egzamin</p>

Psychologia osobowości i różnic indywidualnych	W1: Student zna podstawowe koncepcje psychologiczne człowieka – K_W06, K_W07 W2: Student przedstawia psychologiczny portret człowieka w jego relacjach i innymi jednostkami, grupami i organizacjami – K_W07 U1: Student posiada umiejętność rozumienia człowieka w obliczu reguł jakie nim rządzą – K_U02, K_U07 K1: Student potrafi posługiwać się wiedzą z zakresu osobowości w procesach biznesowych - K_K01	Metoda podawcza (wykład akademicki), metoda podawczo-aktywizująca (wykład konwersatoryjny, prezentacja multimedialna) konwersatorium: praca grupowa nad materiałem źródłowym, dyskusja moderowana	ćwiczenia - zaliczenie za ocenę, wykłady - egzamin
Negocjacje w biznesie	W1: Student zna techniki i zasady negocjacji (K_W04) W2: Student zna instrumenty komunikacji interpersonalnej (K_W07) U1: Student dostosowuje styl negocjowania do sytuacji (K_U03) U2 : Student opracowuje pełną strategię negocjacyjną ((K_U06) U3 : Student stosuje zasady czynienia ustępstw zgodnie ze sztuką negocjacyjną (K_U04) U4 - : Student stosuje adekwatne instrumenty komunikacyjne w procesie negocjacji (K_U02) K1: Student posiada świadomość własnych kompetencji negocjacyjnych (K_K01) K2: Student kreatywnie rozwiązuje dylematy pojawiające się w procesie negocjowania (K_K03)	Zajęcia prowadzone są w formie warsztatu psychoedukacyjnego z wykorzystaniem metod aktywizujących uczestników: • gry dydaktyczne, • symulacje, • analizy przypadków, • dyskusje grupowe, • mini wykłady,	ćwiczenia - zaliczenie za ocenę,
Zachowania organizacyjne	W1: zna i rozumie pozytywne i negatywne zachowania człowieka w organizacji - K_W07 U1: potrafi obserwować i diagnozować zachowania i zjawiska (pozytywne i negatywne) w organizacji - K_U01 U2: właściwie formułuje komunikuje wnioski z badań i obserwacji dotyczących zachowań człowieka w organizacji - K_U14 U3: bierze udział w zespołach analizujących zachowania człowieka w organizacji - K_U15 K1: uczestniczy w zespołowym formułowaniu propozycji rozwiązań problemów indywidualnych, organizacyjnych i społecznych, dotyczących zachowań człowieka w organizacji - K_K03	Wykład z wykorzystaniem prezentacji multimedialnej, analiza przypadków, gry symulacyjne	ćwiczenia - zaliczenie za ocenę, wykłady -zaliczenie na ocenę
Przywództwo i rola lidera w pracy zespołowej	W1. Student zna i rozumie istotę przywództwa i jego znaczenie dla funkcjonowania organizacji (K_W06) W2. Student ma podstawową wiedzę na temat roli lidera w pracy zespołowej (K_W07) U1. Student potrafi wykorzystać modele przywództwa do zaprojektowania pożądanych postaw i zachowań lidera (K_U02) K1. Student jest gotów do aktywnego udziału w przedsięwzięciach zespołowych, pełniąc w nich różne role, w tym rolę lidera (K_K03)	Wykład, pogadanka, prezentacje studentów gra zespołowa "Gdzie jest lider?" debata	ćwiczenia - zaliczenie za ocenę,

Asertywność w biznesie	<p>W1: Student zna i rozumie istotę zachowań asertywnych – K_W07, W2: Student zna i rozumie podstawowe techniki asertywne – K_W08 W3: Student zna i rozumie teorię Analizy Transakcyjnej K_W07 U1: Student potrafi sformułować swoje exposé - (K_U09) U2: Student potrafi zastosować procedury asertywne w wywieraniu wpływu na innych – K_U02, U3: Student potrafi dokonać analizy zachowań jednostek w relacji szef - podwładny z wykorzystaniem teorii Analizy Transakcyjnej (K_U09,) K1: Student jest gotów do rozwiązywania trudnych sytuacji interpersonalnych w miejscu pracy z zachowaniem interesu obu stron - K_K01 K2: Student jest gotów do jasnego i klarownego wyznaczania standardów obowiązujących w relacji szef - podwładny z zachowaniem prawa do szacunku każdej ze stron - K_K02</p>	Psychodrama, autodiagnoza, praca w grupach, praca indywidualna, prezentacja	ćwiczenia - zaliczenie za ocenę,
Zarządzanie stresem w biznesie	<p>W1: –posiada wiedzę umożliwiającą zrozumienie istoty, mechanizmów i uwarunkowań reakcji stresowej jako reakcji psychofizjologicznej ((K_W01) W2 Rozróżnia terminy stres, stresor, trauma, wypalenie zawodowe, rozpoznaje ich przejawy i przykłady (K_W07) W3: Student wie jakie techniki i narzędzia radzenia sobie ze stresem pozwalają modyfikować poziom stresu na poziomie poznawczym, emocjonalnym i w zachowaniu (K_W06) U1 Potrafi opisać i scharakteryzować objawy różnych form stresu i wypalenia zawodowego na poziomie indywidualnym i organizacyjnym (K_U01) U2 Potrafi rozpoznawać przejawy stresu w różnych typach temperamentu (K_U03) U3 Potrafi opisywać i wyrażać różne stany emocjonalne w celu skutecznego radzenia sobie z sytuacją trudną (K_U08) U4 Potrafi zaplanować profilaktyczne działania zdrowotne na poziomie indywidualnym i organizacyjnym (K_U05) K1 Potrafi skutecznie wspierać i pomagać osobom zmagającym się z różnymi skutkami stresu (K_K03) K2 Akceptuje możliwość gorszego funkcjonowania pod wpływem stresu u siebie i u innych – potrafi wskazać realne formy pomocy (K_K02)</p>	Wykład, dyskusja, ćwiczenia, warsztaty	ćwiczenia - zaliczenie za ocenę,
Zarządzanie karierą	<p>W1 - posiada wiedzę na temat znaczenia, kompetencji, predyspozycji zawodowych w osiąganiu wysokiej efektywności w pracy zawodowej - K_W05 W2- posiada wiedzę na temat aktualnej sytuacji na rynku pracy - K_W04 W3 - zna narzędzia wspierające zarządzanie własną karierą oraz metody zarządzania karierami pracowników stosowane przez przedsiębiorstwa K_W06 U1 - identyfikuje swoje silne i słabe strony, potrafi zaplanować adekwatne działania rozwojowe w ramach planu kariery - K_U02, K_U04 U2 - potrafi zaprezentować siebie i swoje cele zawodowe w sytuacjach zawodowych i prywatnych z wykorzystaniem wiedzy na temat sposobów komunikacji interpersonalnej - K_U08. K_U12 U3 - potrafi przygotować dokumenty aplikacyjne zgodnie z aktualnymi</p>	Wykłady, prezentacje, dyskusja	ćwiczenia - zaliczenie za ocenę,

		<p>standardami - K_U08</p> <p>U4 - wykorzystuje media społecznościowe do budowania własnej marki - K_U10</p> <p>U5 - potrafi zaplanować swój samorozwój K_U11</p> <p>K1 - potrafi zidentyfikować swoje silne i słabe strony - K_K01</p> <p>K2 - potrafi w sposób komunikatywny wyrażać swoje zdanie - K_K03</p>		
<p>Grupa przedmiotów IV - Moduł komunikacja w biznesie</p>	<p>Podstawy komunikacji społecznej</p>	<p>W1:– Student rozumie zależności człowieka i środowiska społecznego, jako konstytuujące jego postawę i zachowania K_W07</p> <p>W2: Student wie jakie techniki i narzędzia komunikacyjne pozwalają mu na określony przekaz – W09</p> <p>U1: – Student rozumie zasady komunikacji interpersonalnej i to, w jaki sposób jego postępowanie oddziałuje na innych ludzi oraz potrafi wykorzystać tę wiedzę w kontaktach społecznych K_U03</p> <p>U2: – Student potrafi stosować odpowiednie metody i techniki w komunikacji interpersonalnej K_U04</p> <p>U3: - Student potrafi posługiwać się wybranymi normami i regułami społecznymi do budowania relacji międzyludzkich i rozwiązywania konfliktów interpersonalnych K_U07</p> <p>U4: - Student potrafi pracować w zespole K_U15</p> <p>K1: Student ma świadomość konieczności rozwoju osobistego i rozwijania własnych kompetencji w zakresie komunikacji interpersonalnej – K_K01</p> <p>K3: Student jest gotów pracować w zespole i skutecznie się w nim komunikować – K_K03</p>	<p>Wykład: metoda podawcza (wykład akademicki), metoda podawczo-aktywizująca (wykład konwersatoryjny, prezentacja multimedialna, w tym projekcja nagrań; konwersatorium: dyskusje otwarte, symulacje z odgrywaniem ról, praca w grupie, analiza case study, gry szkoleniowe, ćwiczenia indywidualne.</p>	<p>ćwiczenia - zaliczenie za ocenę, wykłady - egzamin .</p>
	<p>Komunikacja z mediami</p>	<p>W1: student zna podstawowe instrumenty i narzędzia komunikowania stosowane w relacjach z mediami – K_W09;</p> <p>W2: student zna i rozumie z punktu widzenia właściwego dla nauk o zarządzaniu relacje wewnętrzne i zewnętrzne z mediami, ich charakter, cele, prawidłowości i reguły – K_W05.</p> <p>U1: student potrafi stosować odpowiednie metody i techniki w rozwiązywaniu problemów komunikowania się z mediami (w tym w sytuacjach kryzysowych w instytucji biznesowej) K_U04</p> <p>U2: student potrafi ocenić skutki organizacyjne i społeczne podejmowanych decyzji i przedsięwzięć oraz przedstawić ich merytoryczne uzasadnienie – K_U05;</p> <p>U3: student potrafi formułować i przekazywać opinie i wszelkie informacje niezbędne w pracy wymagającej współpracy z mediami – K_U14;</p> <p>K1: Kreatywność: potrafi kreatywnie uczestniczyć w przedsięwzięciach (zespołach) związanych z rozwiązywaniem problemów społecznych instytucji biznesowych oraz nagłaśniać je w ciekawy sposób za pomocą mediów – K_K03;</p>	<p>Wykład konwencjonalny z wykorzystaniem prezentacji zdjęć, filmów, opisu studium przypadku</p> <p>Ćwiczenia – poprzez analizę studium przypadków. Ćwiczenia będą prowadzone w taki sposób, aby zapewnić możliwość prowadzenia dyskusji ze studentami</p>	<p>ćwiczenia - zaliczenie za ocenę, wykłady - zaliczenie na ocenę</p>

Systemy komunikacji w organizacji	<p>W1: Stosuje podejście systemowe do procesu komunikacji w organizacji K_W05 W2: Zna determinanty kształtujące proces komunikacji w organizacji K_W05 W3: Definiuje elementy systemu komunikacji K_W05 W4: Zna narzędzia komunikacji w organizacji K_W09 U1: Identyfikuje problemy w procesie komunikacji K_U02 U2: Projektuje schematy przepływu informacji w organizacji K_U05 U3: Wykorzystuje narzędzia komunikacji w organizacji K_U05 K1: Posiada kompetencje do tworzenia i identyfikowania ról zespołowych w organizacji K_K02 K2: Posiada kompetencje w zakresie kreatywnego działania przynoszącego wartość dodaną organizacji oraz podejmowania się twórczych rozwiązań dotyczących procesu komunikacji w zespole K_K03</p>	Metody podające: Wykład informacyjny (konwencjonalny), wykład konwersatoryjny; Metody poszukujące: projekt, studium przypadku, dyskusje.	ćwiczenia - zaliczenie za ocenę, wykłady - egzamin
Korespondencja biznesowa	<p>W1 (K_W09): student zna podstawowe zasady redagowania korespondencji biznesowej wewnątrz organizacji oraz w relacjach z różnymi grupami interesariuszy U1 (K_U10): student posiada umiejętność przygotowywania korespondencji biznesowej tj. dokumentów wewnątrzorganizacyjnych oraz pism do interesariuszy zewnętrznych, w tym okolicznościowych. U2 (K_U12): student potrafi wykorzystywać systemy informatyczne do prowadzenia korespondencji biznesowej oraz komunikowania się wewnątrz organizacji. K1 (K_K03): Komunikatywność: posiada kompetencje w zakresie kreatywnego uczestnictwa w rozwiązywaniu problemów drogą komunikatywnego formułowania i przekazywania swych myśli, opinii i wszelkich informacji w postaci pisemnej.</p>	Analiza i interpretacja tekstów. Ćwiczenia pisanie tekstów (opracowywania dokumentów).	ćwiczenia - zaliczenie za ocenę,
Społeczna odpowiedzialność biznesu	<p>W1: student potrafi zdefiniować i wyjaśnić istotę społecznej odpowiedzialności biznesu (CSR) oraz wskazać przykłady "dobrych praktyk" w tej dziedzinie - K_W01; W2: student zna, rozumie i rozpatruje z punktu widzenia właściwego dla nauk o zarządzaniu i psychologii powiązania wewnętrzne i zewnętrzne podmiotów biznesowych z wykorzystaniem społecznej odpowiedzialności biznesu - K_W05 U1: student potrafi projektować przedsięwzięcia z zakresu społecznej odpowiedzialności biznesu - K_U02; U2: student potrafi wyszczególnić i przygotować podstawowe założenia do realizacji projektu społecznego - K_U05 K1: student posiada kompetencje identyfikowania i rozstrzygania dylematów z obszaru CSR m.in. etycznych, moralnych i prawych - K_02; K2 student charakteryzuje się biegłością dotyczącą uczestnictwa w kampaniach zespołowych opartych na projektach CSR - K_03</p>	Wykład informacyjny i problemowy z wykorzystaniem prezentacji PowerPoint oraz MS Teams i Moodle Wykład z elementami dyskusji moderowanej	ćwiczenia - zaliczenie za ocenę, wykłady - zaliczenie na ocenę

Media społecznościowe	<p>W1: Zna współczesne rozwiązania, narzędzia i mechanizmy stosowane w mediach społecznościowych oraz zasady ich wykorzystywania w biznesie - K_W09</p> <p>U1: Potrafi wykorzystywać media społecznościowe w komunikacji biznesowej - K_U04</p> <p>U2: Potrafi wykorzystywać media społecznościowe do przewidywania procesów zachodzących w instytucjach biznesowych - K_U05</p> <p>K1: Posiada kompetencje analizy informacji oraz procesów zachodzących w mediach społecznościowych oraz ich wykorzystywania w instytucjach biznesowych - K_K01</p> <p>K2: Potrafi wykorzystywać media społecznościowe do twórczej pracy zespołowej oraz rozwiązywania problemów społecznych w biznesie - K_K03</p>	Konwersatorium, praca w laboratorium komputerowym	ćwiczenia - zaliczenie za ocenę, wykłady - zaliczenie na ocenę
Budowanie wizerunku	<p>W1 Zna podstawowe instrumenty i narzędzia komunikowania własnych kompetencji i umiejętności przydatne w budowaniu własnego wizerunku K_W09</p> <p>W2 Zna zasady wykorzystania marki personalnej w budowaniu pozycji na rynku pracy i wspierania indywidualnej przedsiębiorczości K_W11 .</p> <p>U1 Wykorzystuje zdobytą wiedzę z zakresu psychologii i zarządzania w budowaniu własnego wizerunku K_U08.</p> <p>U2 Stosuje strony internetowe i portale społecznościowe w komunikowaniu i budowaniu własnego wizerunku K_U12 .</p> <p>U3 Dąży do rozwoju: ma świadomość własnych umiejętności i talentów oraz samorozwoju opartego o ciągłe pogłębianie wiedzy K_U13.</p> <p>U4 Komunikatywność: Posiada kompetencje w zakresie komunikatywnego formułowania autoprezentacji i przekazywania informacji K_U14.</p> <p>K1 Przedsiębiorczość: Potrafi tworzyć własny wizerunek w sposób przedsiębiorczy K_K04</p>	<p>Wykład: metoda podawcza (wykład akademicki), metoda podawczo-aktywizująca (wykład konwersatoryjny, prezentacja multimedialna, w tym projekcja nagrań.</p> <p>konwersatorium: dyskusje otwarte, symulacje z odgrywaniem ról, praca w grupie, analiza case study, gry szkoleniowe, ćwiczenia indywidualne.</p>	ćwiczenia - zaliczenie za ocenę,
Zarządzanie marką	<p>W1: zna pojęcia związane z marką i rozumie mechanizmy oddziaływania marki na konsumentów - K_W05,</p> <p>U1: wyjaśnia i ocenia siłę marki i jej determinanty w budowaniu przewagi konkurencyjnej przedsiębiorstw - K_U06</p> <p>U1: przygotowuje pracę pisemną w oparciu o teorię uzasadniając siłę wybranej marki na podstawie przeprowadzonej analizy biznesowej K_U10,</p> <p>K1: zdobywa wiedzę, informacje i dane potrzebne w procesie oceny siły marki i jej determinant- K_K01</p>	Prezentacje multimedialne, case study	ćwiczenia - zaliczenie za ocenę

	Sztuka wystąpień publicznych	<p>W1: zna i rozumie charakter i reguły prezentacji i wystąpień publicznych i ich znaczenie dla instytucji biznesowych i ich otoczenia, a także ma podstawową wiedzę na temat reakcji nadawców i odbiorców wystąpień publicznych w organizacjach biznesowych i ich otoczeniu – K_W07</p> <p>W2: zna podstawowe narzędzia i metody wykorzystywane w zakresie wystąpień publicznych – K_W09</p> <p>U1: potrafi przygotować wystąpienie publiczne w języku polskim, stosować metody i techniki wykorzystywane w trakcie wystąpień publicznych na forum instytucji biznesowych i ich otoczenia oraz wykorzystać nowoczesne technologie komunikowania - K_U09</p> <p>U2: potrafi oceniać skuteczność działań podejmowanych w ramach wystąpień publicznych, a także merytorycznie uzasadniać swoją ocenę – K_U06</p> <p>K1: potrafi planować wystąpienie publiczne adekwatne do oczekiwań zleceniodawców i audytorium – K_K04</p>	opis, pokaz, wykład konwersatoryjny, gry i symulacje	ćwiczenia - zaliczenie za ocenę,
Grupa przedmiotów specjalnościowych V - Menedżer PR	Seminarium dyplomowe	<p>W1: Student posiada wiedzę merytoryczną dotyczącą problematyki z zakresu wybranego tematu pracy – K_W01, K_W02</p> <p>W2: Student zna podstawowe metody i narzędzia, w tym techniki pozyskiwania danych, właściwe dla zarządzania i psychologii, pozwalających opisywać struktury i instytucje biznesowe oraz procesy w nich i między nimi zachodzące – K_W08</p> <p>U1: Student potrafi wykorzystać podstawową wiedzę z zakresu nauk o zarządzaniu i psychologii oraz pozyskiwać dane do analizowania konkretnych procesów i zjawisk społecznych w instytucjach biznesowych - K_U03</p> <p>U2: Student posiada umiejętność przygotowywania typowych prac pisemnych w języku polskim w zakresie właściwym dla praktyki biznesu, z wykorzystaniem podstawowych ujęć teoretycznych, a także różnych źródeł i nowoczesnych technologii komunikowania – K_U10</p> <p>K1: Analityczne myślenie: posiada kompetencje zdobywania wiedzy, informacji i danych potrzebnych w procesach rozwiązywania problemów występujących w instytucji biznesowej oraz określania priorytetów w tym zakresie - K_K01</p>	Prezentacja multimedialna, dyskusja w grupie, referaty	zaliczenie bez oceny, egzamin dyplomowy

Public Relations	<p>W1: Opisuje funkcjonowanie rynku oraz wpływ działań wizerunkowych i tworzonych relacji na kształtowanie struktur rynkowych. (KW_03)</p> <p>W2: Identyfikuje powiązania gospodarcze oraz wzajemne relacje pomiędzy organizacjami w różnych obszarach ekonomicznych. (KW_02)</p> <p>U1: Identyfikuje powiązania gospodarcze oraz wzajemne relacje przy pomocy public relations pomiędzy organizacjami w różnych obszarach ekonomicznych. (KU_03)</p> <p>U2: Ma umiejętność przygotowywania pisemnych komunikatów oraz ustnych wystąpień dotyczących wyjaśnienia działań realizowanych przez podmioty gospodarcze.(KU_10)</p> <p>U3: Potrafi pracować w grupie przyjmując w niej różne role oraz odpowiedzialność za powierzone zadania (KU_14)</p> <p>K1: Prezentuje aktywną i twórczą postawę w formułowaniu rozstrzygnięć problemu z uwzględnieniem wielokierunkowych skutków gospodarczych i społecznych.(KK_01)</p>	<p>Wykład: wykład konwersatoryjny</p> <p>Ćwiczenia: dyskusja moderowana, rozwiązywanie zadań, analiza studium przypadku, praca w zespołach, przygotowanie prezentacji.</p>	<p>ćwiczenia - zaliczenie za ocenę,</p> <p>wykłady - zaliczenie na ocenę</p>
Zarządzanie wizerunkiem firmy	<p>W1: Student definiuje pojęcia związane z zarządzaniem wizerunkiem firmy – K_W03</p> <p>W2: Student wyjaśnia mechanizm i znaczenie procesu zarządzania wizerunkiem firmy – K_W05</p> <p>W3: Student wymienia instrumenty komunikowania tożsamości firmy – K_W09</p> <p>U1: Student ocenia skutki zarządzania wizerunkiem firmy na przykładzie rynkowym – K_U06</p> <p>K1: Komunikatywność: student posiada kompetencje w zakresie komunikatywnego formułowania i przekazywania swych myśli, opinii i wszelkich informacji– K_K03</p>	<p>Wykład konwersatoryjny, wykład informacyjny wspomagany prezentacją multimedialną, opis, pogadanka, studium przypadku, metoda projektu.</p>	<p>Egzamin</p>
Komunikacja kryzysowa	<p>W1: Posiada wiedzę z zakresu podstawowych zagadnień dotyczących komunikacji kryzysowej - K_W01</p> <p>U1: Rozumie procesy zachodzące podczas sytuacji kryzysowych i potrafi wykorzystać tą umiejętność w procesie tworzenia adekwatnych komunikatów - K_U04</p> <p>U2: Potrafi przygotować wystąpienie ustne i pisemne w sytuacji kryzysowej– przygotowanie różnych wariantów komunikatów dotyczących sytuacji kryzysowej – K_U09</p> <p>K1: Potrafi kreatywnie uczestniczyć w przedsięwzięciach (zespołach) związanych z rozwiązywaniem problemów społecznych instytucji biznesowych – K_K03</p>	<p>Ćwiczenia: pogadanka, dyskusja w grupach, praca zespołowa, prezentacje, wystąpienia ustne, case study</p>	<p>ćwiczenia - zaliczenie za ocenę,</p>

Etyka w biznesie	<p>W1: odtwarza zapamiętane informacje z zakresu ogólnej wiedzy o etyce, definiuje podstawowe pojęcia dyscypliny, wymienia główne działy, przywołuje genezę podstawowej terminologii w etyce, jako odrębnej dyscyplinie humanistycznej z jej swoistością metodologiczną i problemową. Prezentuje podstawowych pojęć z zakresu etyki ogólnej i stosowanej - K_W03.</p> <p>W2: rozpoznaje etykę jako integralną część dziedzictwa filozoficznego, czy szerzej kulturowego. Orientuje się i potrafi zreferować główne typy teorii etycznych, jako narzędzi wyznaczania i uzasadniania postaw moralnych oraz etycznych oraz kamienie milowe dziedzictwa etycznego w myśli europejskiej - K_W03.</p> <p>W3: rozpoznaje kluczowe elementy relacji ekonomii do etyki, a zwłaszcza sfery styku racjonalności ekonomicznej oraz racjonalności etycznej. Prezentuje główne systemy etyczne znanych z tradycji, teraz jako racje dla ograniczania perspektywy skuteczności w dążeniu do maksymalizacji wyników ekonomicznych. Zna zasady społecznej odpowiedzialności biznesu. Rozpoznaje główne patologie życia gospodarczego - K_W03</p> <p>U1: odróżnia trzy poziomy konstruowania racji działania: efektywność, ekonomiczność, etyczność; śledzi etyczny wymiar działalności zorganizowanej (kooperacja, konkurencja), rozpoznaje i reaguje na wyzwania późnego kapitalizmu – w szczególności globalizacji i korporacjonizmu; pozostaje w gotowości do reartykulacji i translacji tradycyjnych kodów etycznych na potrzeby rzeczywistości poddanej presji postępu technicznego, w tym informatycznego. Potrafi zaadoptować teoretyczną refleksję na temat społecznej odpowiedzialności biznesu (CSR) do własnych projektów biznesowych oraz reagować na patologie życia gospodarczego - K_U01, K_U02, K_U07.</p> <p>K1: Prawidłowo rozpoznaje główne zagrożenia naruszeń norm etycznych; posiada kompetencje do trafnych rozstrzygnięć dylematów moralnych, związanych z działalnością gospodarczą, stanowiącą element szerszego zbioru relacji międzypodmiotowych. Świadomość złożoności zagadnień etycznych, wielorakość prób rozwiązywania moralnych konfliktów przez tradycyjne koncepcje filozoficzne oraz umiejętność ich aplikacji do wyzwań współczesnej praktyki biznesowej kształtuje kompetencje w budowaniu relacji z innymi osobami oraz doskonali podstawy kształtowania praca zespołowej, w celu podnoszenia jej efektywności z zachowaniem poszanowania autonomii członków zespołu jako moralnych podmiotów - K_K02, K_U15.</p>	Wykład informacyjny, wykład konwersatoryjny	wykłady - egzamin
Savoir-vivre w biznesie	<p>W1: student rozumie uwarunkowania zachowania właściwych relacji wewnętrznych i zewnętrznych w kontekstach związanych z znajomością i przestrzeganiem podstawowych zasady etykiety K_W05.</p> <p>U1: student potrafi prawidłowo posługiwać się regułami społecznymi - posiada umiejętność poprawnych zachowań zarówno w otoczeniu wewnętrznym i zewnętrznym (w tym w relacjach międzynarodowych) K_U07</p> <p>K1: student nabywa odpowiednie kompetencje społeczne, aby swoimi</p>	Inscenizacja, pokaz, opis, studium przypadku	ćwiczenia - zaliczenie za ocenę,

		postawami i zachowaniami tworzyć pozytywny wizerunek instytucji, którą reprezentuje K_K02		
Tworzenie kampanii PR - zasady, etapy, studia przypadków		W1: Student w zaawansowanym stopniu zna i rozumie instrumenty i narzędzia komunikowania stosowane w organizacjach - K_W09 U1: Student w zaawansowanym stopniu potrafi stosować odpowiednie metody i techniki w rozwiązywaniu problemów komunikowania, szczególnie w zakresie PR - K_U04 U2: Student potrafi diagnozować, analizować i przewidywać procesy i zjawiska społeczne z wykorzystaniem właściwych metod i narzędzi, w szczególności w zakresie PR - K_U05 K1: Student jest gotów do zdobywania wiedzy, informacji i danych potrzebnych w procesach rozwiązywania problemów występujących w instytucji biznesowej oraz określania priorytetów w tym zakresie w szczególności w obszarze PR - K_K03	Wykład informacyjny (konwencjonalny) z elementami inscenizacji i konwersacji; pogadanka, studium przypadku (case study), giełda pomysłów	ćwiczenia - zaliczenie za ocenę,
Prawne uwarunkowania działalności PR		W1: Student zna zgodne z prawem sposoby działań PR - K_W10 W2: Student rozpoznaje formy prawne podmiotów prowadzących działalność PR i funkcjonujących w sektorze biznesu oraz administracji publicznej – K_W11 U1: Student analizuje działania PR pod kątem ich zgodności z prawem, w szczególności prasowym, autorskim i własności przemysłowej - K_U07 U2: Student doradza jak w zgodzie z prawem kreować wizerunek podmiotów gospodarczych i publicznych - K_U05 K1: prawidłowo identyfikuje i rozstrzyga prawne i etyczne dylematy związane z wykonywaniem zawodu i działalnością w sferze PR - K_K02	Wykład: wykład ilustrowany prezentacją multimedialną; Ćwiczenia: studia przypadków, referaty/prezentacje projektów, udział w dyskusji (aktywność podczas zajęć).	ćwiczenia - zaliczenie za ocenę, wykłady - egzamin
Erystyka praktyczna		W1: zna narzędzia retoryki i erystyki wykorzystywane w debacie i procesie argumentowania – K_W09 U1: potrafi stosować narzędzia retoryki i erystyki – K_U12 U2: potrafi brać udział w debacie, dobierać argumenty i przekonywać do swojej racji K_U14 U3: potrafi prowadzić dyskusję i argumentować w procesie rozwiązywania problemów K_U14 U5: potrafi prowadzić dyskusję i rozwiązać problem w zespole - K_U15 U6: ma świadomość konieczności rozwijania własnych kompetencji w zakresie prowadzenia dyskusji – K_U13 K1: jest gotowy do pracy i debaty w zespole K_K03	Opis, pokaz, wykład konwersatoryjny, gry i symulacje	ćwiczenia - zaliczenie za ocenę,
Grupa przedmiotów specjalnościowych VI - Menedżer zarządzania sprzedażą	Seminarium dyplomowe	W1: Student posiada wiedzę merytoryczną dotyczącą problematyki z zakresu wybranego tematu pracy – K_W01, K_W02 W2: Student zna podstawowe metody i narzędzia, w tym techniki pozyskiwania danych, właściwe dla zarządzania i psychologii, pozwalających opisywać struktury i instytucje biznesowe oraz procesy w nich i między nimi zachodzące – K_W08, K_W010 pojęcia i zasady z zakresu ochrony własności przemysłowej i prawa autorskiego	Pogadanka	zaliczenie bez oceny, egzamin dyplomowy

	<p>U1: Student potrafi wykorzystać podstawową wiedzę z zakresu nauk o zarządzaniu i psychologii oraz pozyskiwać dane do analizowania konkretnych procesów i zjawisk społecznych w instytucjach biznesowych - K_U03</p> <p>U2: Student posiada umiejętność przygotowywania typowych prac pisemnych w języku polskim w zakresie właściwym dla praktyki biznesu, z wykorzystaniem podstawowych ujęć teoretycznych, a także różnych źródeł i nowoczesnych technologii komunikowania – K_U10</p> <p>K1: Analityczne myślenie: posiada kompetencje zdobywania wiedzy, informacji i danych potrzebnych w procesach rozwiązywania problemów występujących w instytucji biznesowej oraz określania priorytetów w tym zakresie - K_K01</p>		
E-commerce	<p>W1: student będzie w stanie wyjaśnić jak wykorzystać współczesne narzędzia internetowe w handlu K_W01</p> <p>U1: student - potrafi stosować odpowiednie metody i techniki w handlu elektronicznym - K_U04</p> <p>K1: Przedsiębiorczość: potrafi myśleć i działać w sposób przedsiębiorczy korzystając z narzędzi e-commerce – K_K04</p>	Pogadanka, studium przypadku	zaliczenie na ocenę
Strategie marketingowe	<p>W1. Student zna i rozumie procesy społeczne i gospodarcze zachodzące w instytucjach biznesowych oraz w ich otoczeniu w kontekście tworzenia strategii marketingowych właściwego dla nauk o zarządzaniu i psychologii K_W04</p> <p>W2: Student w zaawansowanym stopniu zna i rozumie podstawowe metody wykorzystywane do oceny sytuacji bieżącej przedsiębiorstw K_W08</p> <p>U1: Student potrafi projektować, adekwatne dla zdiagnozowanych problemów przedsięwzięcia związane z realizacją wybranych strategii marketingowych - K_U02</p> <p>K1: Student jest gotów do myślenia i działania w sposób przedsiębiorczy w zakresie realizacji wybranych strategii marketingowych - K_K04</p>	Wykład: Wykład konwersatoryjny prowadzony z wykorzystaniem prezentacji multimedialnych przygotowanych w programie Power Point; wszystkie omawiane treści są bogato ilustrowane przykładami z praktyki.	ćwiczenia - zaliczenie na ocenę, wykłady - egzamin
Zachowania konsumentów	<p>W1: Student w zaawansowanym stopniu zna i rozumie wiedzę zakresu nauk o zarządzaniu i psychologii dotyczącą jednostki oraz struktur społecznych, ich elementów, więzi i reguł (społecznych, organizacyjnych, etycznych) oraz uwarunkowań ich zmian i konsekwencji tych zmian w szczególności w obszarze zachowań klientów - K_W03</p> <p>U1: Student potrafi diagnozować i interpretować problemy społeczne i organizacyjne oraz szanse i zagrożenia, jakie pojawiają się w praktyce funkcjonowania instytucji biznesowych w szczególności w obszarze zachowań klientów - K_U01</p> <p>K1: Student jest gotów do zdobywania wiedzy, informacji i danych potrzebnych w procesach rozwiązywania problemów występujących w instytucji biznesowej oraz określania priorytetów w tym zakresie w szczególności w obszarze rozpoznawania potrzeb klientów i odpowiadania na te potrzeby- K_K01</p>	Prezentacje multimedialne, case study	ćwiczenia - zaliczenie na ocenę, wykłady - egzamin

Sprzedaż bezpośrednia i jej techniki	<p>W1: Zna proces sprzedaży i wybrane techniki sprzedaży stosowane w poszczególnych etapach sprzedaży K_W05</p> <p>W2: Zna techniki pozyskiwania danych na temat klienta potrzebnych do poprawy jakości procesu sprzedaży K_W08</p> <p>U1: Potrafi przygotować rozmowę sprzedażową K_U02</p> <p>U2: Potrafi zastosować wybraną technikę sprzedaży K_U04</p> <p>U3: Potrafi dopasować technikę sprzedaży do branży, sytuacji i klienta K_U04</p> <p>U4: Wykorzystuje techniki wywierania wpływu i techniki negocjacyjne w rozmowie sprzedażowej K_U08</p> <p>U5: Przeprowadza prezentację sprzedażową uwzględniając przedmiot sprzedaży i sytuację biznesową K_U09</p> <p>K1: Posiada kompetencje zdobywania danych i informacji potrzebnych dla budowy relacji z klientem w procesie sprzedaży K_K02</p> <p>K2: Posiada kompetencje w zakresie komunikatywnego formułowania i przekazywania myśli, opinii, informacji K_K03</p>	Prezentacje multimedialne, symulacje sprzedażowe z odgrywaniem ról, analizy przypadku, dyskusje i debaty moderowane.	ćwiczenia - zaliczenie na ocenę,
Budowanie satysfakcji klientów (CRM)	<p>W1: Student zna i rozumie relacje wewnętrzne i zewnętrzne instytucji biznesowych z podmiotami w otoczeniu, ich charakter, cele, prawidłowości i reguły ze szczególnym uwzględnieniem satysfakcji klientów - K_W05</p> <p>U1: Potrafi projektować adekwatne dla zdiagnozowanych przyczyn i przebiegu zjawisk/problemów społecznych, przedsięwzięcia prowadzące do ich sprawnego rozwiązania w obszarach związanych z satysfakcją klienta- K_U02</p> <p>K1: Student jest gotów do kreatywnego uczestnictwa w przedsięwzięciach związanych z rozwiązywaniem problemów społecznych w przedsiębiorstwach w obszarze budowania satysfakcji klientów - K_K03</p>	Prezentacje multimedialne, case study	Zaliczenie na ocenę
Budowanie i motywowanie zespołu sprzedażowego	<p>U1: Student rozpoznaje sytuacje problemowe związane z funkcjonowaniem zespołu sprzedażowego oraz opisuje ich przyczyny – K_U01</p> <p>U2: Student projektuje odpowiednie do rozpoznanych problemów działania związane z budowaniem i motywowaniem zespołu sprzedażowego – K_U02</p> <p>U3: Student stawia sobie cele dotyczące samorozwoju opartego o ciągłe pogłębianie wiedzy i twórczą refleksję w odniesieniu do własnych doświadczeń – K_U13.</p> <p>U4: Student uczestniczy w przedsięwzięciach zespołowych, pełniąc w nich różne role - K_U15</p> <p>K1: Student posiada kompetencje w zakresie kreatywnego udziału w przedsięwzięciach zespołowych związanych z rozwiązywaniem problemów funkcjonowania zespołu sprzedażowego – K_K03</p>	Pogadanka, dyskusja, analiza tekstu, burza mózgów, testy i gry dydaktyczne, studium przypadku	Zaliczenie na ocenę

	Narzędzia IT wspomagające zarządzanie sprzedażą	<p>W1: Identyfikuje rodzaje systemów informatycznych wspomagających zarządzanie sprzedażą w organizacjach (K_W08)</p> <p>U1: Student efektywnie posługuje się poznanymi systemami informatycznymi w obszarze zarządzania sprzedażą (K_U04)</p> <p>K1: potrafi odpowiednio określić priorytety służące realizacji określonych przez siebie i innych problemów z zakresu wsparcia informatycznego zarządzania sprzedażą (K_K01)</p>	Pokaz i metoda ćwiczeniowa	ćwiczenia - zaliczenie na ocenę
	Prawne uwarunkowania zarządzania sprzedażą	<p>W1: Student zna zgodne z prawem sposoby sprzedaży - K_W10</p> <p>W2: Student rozpoznaje formy prawne podmiotów prowadzących działalność w zakresie sprzedaży – K_W11</p> <p>U1: Student analizuje warunki sprzedaży pod kątem ich zgodności z prawem, w szczególności autorskim i własności przemysłowej - K_U07</p> <p>U2: Student doradza jak w zgodzie z prawem przygotować ofertę sprzedaży i przeprowadzić transakcję kupna-sprzedaży - K_U01</p> <p>K1: prawidłowo identyfikuje i rozstrzyga prawne i etyczne dylematy związane z wykonywaniem zawodu i działalnością w sferze sprzedaży i dystrybucji - K_K02</p>	<p>Wykład: wykład konwencjonalny</p> <p>Ćwiczenia: studia przypadków, referaty/prezentacje projektów, udział w dyskusji (aktywność podczas zajęć).</p>	ćwiczenia - zaliczenie na ocenę, wykłady - egzamin
Grupa przedmiotów specjalnościowych VII - Menedżer HR	Seminarium dyplomowe	<p>W1: Student posiada wiedzę merytoryczną dotyczącą problematyki z zakresu wybranego tematu pracy – K_W01, K_W02</p> <p>W2: Student zna podstawowe metody i narzędzia, w tym techniki pozyskiwania danych, właściwe dla zarządzania i psychologii, pozwalających opisywać struktury i instytucje biznesowe oraz procesy w nich i między nimi zachodzące – K_W08, K_W010</p> <p>U1: Student potrafi wykorzystać podstawową wiedzę z zakresu nauk o zarządzaniu i psychologii oraz pozyskiwać dane do analizowania konkretnych procesów i zjawisk społecznych w instytucjach biznesowych - K_U03</p> <p>U2: Student posiada umiejętność przygotowywania typowych prac pisemnych w języku polskim w zakresie właściwym dla praktyki biznesu, z wykorzystaniem podstawowych ujęć teoretycznych, a także różnych źródeł i nowoczesnych technologii komunikowania – K_U10</p> <p>K1: Analityczne myślenie: posiada kompetencje zdobywania wiedzy, informacji i danych potrzebnych w procesach rozwiązywania problemów występujących w instytucji biznesowej oraz określania priorytetów w tym zakresie - K_K01</p>	Pogadanka	zaliczenie bez oceny, egzamin dyplomowy

Rekrutacja wspierająca i onboarding	<p>W1: zna i rozumie procesy dotyczące pozyskiwania pracowników w instytucjach biznesowych – K_W04</p> <p>W2: w zaawansowanym stopniu zna i rozumie instrumenty i narzędzia komunikowania stosowane w relacjach z kandydatami – K_W09 U1: potrafi projektować adekwatne przedsięwzięcia dotyczące rekrutacji, selekcji i onboardingu pracowników – K_U02</p> <p>U2: potrafi prawidłowo posługiwać się systemami normatywnymi oraz wybranymi normami i regułami (społecznymi, organizacyjnymi, etycznymi, zawodowymi) w procesie rekrutacji i selekcji kandydatów w organizacji - K_U07 K1: jest gotów do identyfikowania i rozstrzygania merytorycznych i etycznych dylematów związanych z wspierającą rekrutacją i selekcją kandydatów – K_K02</p>	Wykład interaktywny, pogadanka, analiza przypadków, dyskusja.	ćwiczenia - zaliczenie na ocenę, wykłady - egzamin
Systemy motywowania i wynagradzania	<p>W1 – definiuje pojęcie motywacji i motywowania, wyjaśnia mechanizm kształtowania motywacji, odwołując się do odpowiednich teorii - K_W03, KW_07</p> <p>W2 – wymienia i opisuje składniki stałe i zmienne wynagrodzenia, wymienia przykładowe świadczenia dodatkowe – K_W02, K_W03</p> <p>W3 – zna odpowiednie metody wartościowania pracy - K_W08</p> <p>W4 – zna i wyjaśnia zasady skutecznego motywowania, premiowania, budowy tabel płac, udzielania konstruktywnej informacji zwrotnej - K_W_03, K_W09</p> <p>U1 - dokonuje wyceny pracy dla wybranego stanowiska, wykorzystując Uniwersalną Metodę Wartościowania Pracy - UMEWAP - K_U03</p> <p>U2 – wykorzystuje informacje i dane prezentowane w raportach płacowych, przeglądach wynagrodzeń – K_U03</p> <p>U3 - dobiera adekwatne do sytuacji środki motywowania płacowego i pozapłacowego, projektuje tabelę płacy, system premiowania, świadczenia pozapłacowe - K_U02, K_U09, K_U15</p> <p>U4 – sprawnie komunikuje się w sytuacjach nagradzania i karania pracownika, udziela konstruktywnej informacji zwrotnej – K_U04</p> <p>K1 – aktywnie uczestniczy w zajęciach, wykonując zadania, ćwiczenia i projekty grupowe dotyczące motywowania i wynagradzania pracowników, zgłasza swoje pomysły i proponuje różne rozwiązania – K_K03</p> <p>K2 – inicjuje działania związane z realizacją projektów grupowych, zdobywa informacje i dane potrzebne do wykonania projektu K_K01</p>	Wykład interaktywny z prezentacją multimedialną zadania indywidualne case study dyskusja grupowa projekty grupowe prezentacje	ćwiczenia - zaliczenie na ocenę, wykłady - egzamin
Analityka HR	<p>W1: powody i cele przeprowadzania analiz HR w miejscu pracy – K_W01, K_W08</p> <p>W2: metody pomiaru i wykorzystania danych dotyczących zasobów ludzkich w organizacji – K_W04, K_W08</p> <p>W3: zasady racjonalnego podejmowania decyzji dotyczących zasobów ludzkich w przedsiębiorstwie – K_W03</p> <p>W4: charakter i wzajemne powiązania procesów zarządzania i wdrażania zmian w instytucji oraz identyfikuje ich konsekwencje dla zasobów ludzkich w przedsiębiorstwie – K_W04, K_W05</p>	Zajęcia prowadzone: - w formie ćwiczeń, z wykorzystaniem metody badania przypadku (case study): przygotowywanie się do zajęć, wykonywanie zadań, praca grupowa	ćwiczenia - zaliczenie na ocenę

	<p>U1: zdiagnozować i rozwiązywać problemy w obrębie HR w organizacji – K_U01, K_U02</p> <p>U2: zastosować poznane metody analizy HR – K_U01, K_U03</p> <p>U3: zinterpretować i zaprezentować rezultaty przeprowadzonych analiz – K_U09, K_U10, K_U15</p> <p>U4: wyciągać wnioski z przeprowadzonych analiz oraz podejmuje działania zmierzające do wykorzystania zdobytej wiedzy w praktyce – K_U05, K_U06, K_U10, K_U12</p> <p>K1: uczestniczyć w pracach związanych z pozyskaniem danych do analiz z wnętrza organizacji – K_K01, K_K03, K_K04</p> <p>K2: posiada i rozwija kompetencje zdobywania wiedzy, informacji i danych potrzebnych w procesach rozwiązywania problemów występujących w instytucjach w obszarze zasobów ludzkich – K_K01, K_K02, K_K03</p>		
Employer branding	<p>W1: zaawansowaną wiedzę o organizacji jako o podmiocie komunikowania w kontekście budowania wizerunku organizacji jako atrakcyjnego pracodawcy (K_W03)</p> <p>U1: samodzielnie planować i realizować projekty związane z employer brandingiem, w tym projekty biznesowe, a także analizuje, ocenia i wdraża proponowane rozwiązania problemów w tych obszarach (K_U08)</p> <p>U2: planować narzędzia emloyer branding z uwzględnieniem wiedzy na temat zachowań ludzi w organizacji (K_U07)</p> <p>U3: brać aktywny udział w przedsięwzięciach zespołowych, pełniąc w nich różne role, także lidera (K_U15)</p> <p>U4: komunikatywnie formułować i przekazywać swoje myśli, opinie i wszelkie informacje wykorzystywane w pracy zespołowej (K_U14)</p> <p>K1: odnosić zdobytą wiedzę do samodzielnego projektowania działań związanych z budowaniem marki pracodawcy oraz zasięgania opinii ekspertów w przypadku trudności z samodzielnym rozwiązaniem problemów związanych z zagadnieniami employer brandingowymi (K_K01)</p> <p>K2: Współpracuje w grupie przyjmując w niej różne role, w tym rolę lidera czy koordynatora projektu z zakresu employer branding lub budowania marki osobistej (K_K03)</p> <p>K3: Uczestniczy w przygotowaniu projektów employer brandingowych i z zakresu marki osobistej, uwzględniając uwarunkowania prawne, ekonomiczne, polityczne i kulturowe. (K_K04)</p>	Zajęcia prowadzone w formie ćwiczeń (warsztatu) z wykorzystaniem pogadanek, dyskusji, gier i ćwiczeń indywidualnych i zespołowych oraz prezentacji PowerPoint	zaliczenie na ocenę
Zarządzanie inkluzywne	<p>W1: Student zna i rozumie pojęcia charakterystyczne dla zarządzania inkluzywnego, znaczenie poszczególnych wymiarów różnorodności dla zarządzania, korzyści i uzasadnienie biznesowe dla zarządzania inkluzywnego - K_W04; K_W06; K_W07</p> <p>U1: Student potrafi uzasadnić biznesowo zarządzanie inkluzywne i sformułować podstawowe założenia strategii zarządzania inkluzywnego w organizacji – K_U01; K_U02; K_U06</p> <p>K1: jest gotów do zdobywania wiedzy, informacji i danych potrzebnych w</p>	Wykład interaktywny	Egzamin pisemny

	<p>procesach rozwiązywania problemów dotyczących zarządzania inkluzywnego występujących w instytucjach biznesowych – K_K01</p> <p>K2: jest gotów do identyfikowania i rozstrzygnięcia etycznych dylematów związanych z zarządzaniem zróżnicowanym zespołem – K_K02</p>		
Wellbeing w miejscu pracy	<p>W1 zna i rozumie pojęcie wellbeingu i znaczenie stosowania tego w miejscu pracy K_W01</p> <p>W2 Wie jak wzmacniać i rozwijać podejście wellbeingu w swoim życiu K_W07</p> <p>U1 potrafi wykorzystać wiedzę z zakresu wellbeingu w relacjach interpersonalnych zarówno w miejscu pracy jak i życiu osobistym K_U03</p> <p>U2 potrafi stosować odpowiednie techniki i konkretne narzędzia, aby przewidywać obszary do zmiany w zakresie funkcjonowania w organizacji K_U05</p> <p>K1 jest gotów do zdobywania wiedzy, informacji i umiejętności w kwestii wykorzystywania wellbeingu w zakresie procesów interpersonalnych i w rozwiązywaniu problemów K_K01</p> <p>K2 jest gotów do myślenia i działania w sposób uwzględniający wykorzystanie dobrostanu w przedsiębiorstwie K_K04</p>	Ćwiczenia i warsztaty prowadzone z wykorzystaniem szeregu metod aktywizujących studentów, także interaktywnych, dających im możliwość dyskusji i aktywnego włączania się w przebieg zajęć.	Zaliczenie na ocenę
Zarządzanie talentami i plany rozwojowe	<p>W1: Zna koncepcję zarządzania talentami i jej elementy, uzasadnia potrzebę jej stosowania w odniesieniu do wymagań gospodarki opartej na wiedzy i zapotrzebowania na innowacyjność oraz rozumie jej powiązania z zarządzaniem organizacjami K_W02</p> <p>W2: Posiada wiedzę dotyczącą procesu zarządzania talentami: identyfikacji, pozyskiwania, rozwoju, metod zatrzymywania i ewaluacji talentów K_W04</p> <p>W3: Rozumie umiejscowienie zarządzania talentami w strukturze i role organizacyjne związane z tym procesem K_W03</p> <p>W4: Zna metody i techniki identyfikacji, pozyskiwania, rozwijania i utrzymania i ewaluacji utalentowanych pracowników, potrafi je dobrać i zastosować do konkretnych przypadków K_W05</p> <p>W5: Student zna najnowsze trendy w zarządzaniu talentami K_W03</p> <p>U1: Student potrafi dokonać identyfikacji talentów wewnętrznych i zaplanować proces pozyskania talentów zewnętrznych K_U02</p> <p>U2: Potrafi ocenić własny potencjał, potrzeby rozwojowe, zaplanować proces doskonalenia własnych kompetencji w formie długofalowego indywidualnego planu rozwoju K_U01</p> <p>U2: Potrafi dokonać analizy zapotrzebowania organizacji na talenty i nowe kompetencje K_U02</p> <p>U3: Potrafi zaprojektować program rozwoju dla talentów wraz z jego komunikacją wewnętrzną i zewnętrzną K_U05</p> <p>U4: Potrafi dostosować metody pozyskiwania talentów do konkretnych uwarunkowań wynikających z sytuacji na lokalnym/krajowym rynku pracy K_U02</p> <p>U5: Potrafi ocenić skuteczność procesu zarządzania talentami oraz jego wpływ na poprawę konkurencyjności przedsiębiorstwa K_U06</p>	Wykład problemowy z elementami dyskusji moderowanej, z wykorzystaniem prezentacji PowerPoint (oraz ewentualnie MS Teams), Ćwiczenia- dyskusja grupowa, case study, projekt zespołowy	ćwiczenia - zaliczenie na ocenę, wykłady - egzamin

		<p>K1: Posiada kompetencje współpracy w zespole K_K03</p> <p>K2: Rozumie potrzebę diagnozowania własnych talentów i podążania zaplanowaną ścieżką rozwoju K_K04</p>		
	Komunikacja interpersonalna	<p>W1: zaawansowaną wiedzę o człowieku, jego przekonaniach, emocjach, stylach myślenia, i ich wpływie na procesy komunikacji (K_W06)</p> <p>W2: ma zaawansowaną wiedzę o zachowaniach ludzi w organizacji na poziomie indywidualnym, grupowym i instytucjonalnym i wpływie tych zachowań na komunikację (K_W07)</p> <p>U1: identyfikować różne sytuacje w relacjach z innymi ludźmi i dobrać do nich odpowiednie narzędzia komunikacji – (K_U04)</p> <p>U2: reagować adekwatnie do sytuacji komunikacyjnej w celu rozwiązywania sytuacji konfliktów potrzeb i wartości - (K_U04)</p> <p>U3: brać aktywny udział w przedsięwzięciach zespołowych, pełniąc w nich różne role, także lidera – (K_U15)</p> <p>U5: komunikatywnie formułować i przekazywać swoje myśli, opinie i wszelkie informacje wykorzystywane w pracy zespołowej – (K_U14) (K_U15)</p> <p>K1: do identyfikowania i rozstrzygania merytorycznych i etycznych dylematów związanych z pełnieniem ról zawodowych powstający podczas komunikacji i współpracy z innymi (K_K02)</p> <p>K2: Współpracować w grupie przyjmując w niej różne role, w tym rolę lidera (K_K03)</p> <p>K3: komunikatywnie formułować i przekazywać swoje myśli, opinie i wszelkie informacje wykorzystywane w pracy zespołowej – (K_K04)</p>	Zajęcia prowadzone w formie ćwiczeń (warsztatu) z wykorzystaniem pogadanek, dyskusji, gier i ćwiczeń indywidualnych i zespołowych oraz prezentacji PowerPoint	zaliczenie na ocenę
	Prawne uwarunkowania działalności HR	<p>W1: zna i rozumie znaczenie prawa dla procesu zarządzania zasobami ludzkimi (K_W03; K_W04)</p> <p>U2: potrafi rozwiązywać problemy prawne pojawiające się w procesie zarządzania zasobami ludzkimi (K_U02)</p> <p>U1: posiada umiejętność prawidłowego wypowiedzania się z wykorzystaniem języka prawnego i prawniczego (K_U14)</p> <p>K1: jest gotów do zdobywania wiedzy, informacji i danych służących rozwiązywania problemów prawnych (K_K01)</p>	Wykład konwersatoryjny	Egzamin pisemny

Szczegółowe wskaźniki punktacji ECTS

Dyscypliny naukowe lub artystyczne, do których odnoszą się efekty uczenia się:

	Dyscyplina naukowa lub artystyczna	Punkty ECTS							
		Liczba	%						
1.	nauki o zarządzaniu i jakości	130,67	73%						
2.	ekonomia i finanse	7,00	4%						
3.	psychologia	27,67	15%						
4.	nauki o komunikacji społecznej i mediach	14,67	8%						
Grupa przedmiotów zajęć	Przedmiot	Liczba punktów ECTS	Liczba ECTS w dyscyplinie:				Liczba punktów ECTS z zajęć do wyboru	Liczba punktów ECTS, jaką student uzyskuje w ramach zajęć prowadzonych z bezpośrednim udziałem nauczycieli akademickich lub innych osób prowadzących zajęcia	Liczba punktów ECTS, które student uzyskuje realizując zajęcia związane z prowadzoną w uczelni działalnością naukową w dyscyplinie lub dyscyplinach, do których przyporządkowany jest kierunek studiów
			Nauki o zarządzaniu i jakości	Ekonomia i finanse	Psychologia	Nauki o komunikacji			
Grupa przedmiotów I - kształcenie ogólne	Technologie informacyjne	2	2					1	2
	Ochrona własności intelektualnej	1	1					0,5	
	Nowoczesne techniki uczenia się	1	1					0,75	
	Język angielski w biznesie	7	7			7		5	7
	Wychowanie fizyczne	0							
	Zajęcia z obszaru nauk humanistycznych*	6	6				6	3	6
	Zajęcia ogólnouczelniane lub realizowane na innym kierunku studiów	2	2				2	1	2
	Mikroekonomia	4		4				2	4
	Statystyka w biznesie i psychologii	5	5					2,5	5
	Metodyka badań w biznesie i psychologii	5	3		2			2,5	5
	Moduł kształcenia - BHP	0							
Praktyka zawodowa	15	15				15	15		
Grupa przedmiotów II - Moduł menedżerski	Podstawy zarządzania	3	3					1,5	3
	Zarządzanie jakością	4	4					2	3
	Zarządzanie finansami w biznesie	3	1	2				1,5	3
	Zarządzanie zasobami ludzkimi	4	4					2	4

	Zarządzenie innowacyjnością	5	5					2,5	5
	Kreatywność i twórcze rozwiązywanie problemów	2	1			1		1	
	Podstawy marketingu	4	4					2	4
	Komunikacja marketingowa	3	2			1		1,5	3
	Podstawy strategii	3	3					1,5	3
	Zarządzanie międzykulturowe	3	3					1,5	3
	Symulacje i gry biznesowe	4	4					2	
	Innowacyjny start up w biznesie	3	3					1	3
	Zarządzanie projektami	3	3					1	3
	Finansowanie i rozwój firmy	2	1	1				1	2
Grupa przedmiotów III - Moduł psychologia w biznesie	Podstawy psychologii	3			3			1,5	3
	Psychologia społeczna	3			3			1	3
	Emocje i motywacje - trening interpersonalny	3			3			1,5	3
	Psychologiczne procesy podejmowania decyzji	3			3			1	3
	Psychologia osobowości i różnic indywidualnych	4			4			1,5	4
	Negocjacje w biznesie	2	1			1		1	
	Zachowania organizacyjne	3	2		1			1	3
	Przywództwo i rola lidera w pracy zespołowej	3	2		1			1	3
	Asertywność w biznesie	3	1		2			0,5	
	Zarządzanie stresem w biznesie	3	1		2			1,5	2
	Zarządzanie karierą	2	2					1	
Grupa przedmiotów IV - Moduł komunikacja w biznesie	Podstawy komunikacji społecznej	5			1	4		2	5
	Komunikacja z mediami	4	3			1		2	
	Systemy komunikacji w organizacji	3	3					1	
	Korespondencja biznesowa	2	2					1	
	Społeczna odpowiedzialność biznesu	3	3					1,5	3
	Media społecznościowe	3	2			1		1	3
	Budowanie wizerunku	1	1					0,75	1
	Zarządzanie marką	2	2					0,75	2
	Sztuka wystąpień publicznych	3				3		1,5	
Grupa przedmiotów specjalnościowych V - Menedżer PR	Seminarium dyplomowe	10	6		2	2	10	5	10
	Public Relations	4	4				4	1,5	4
	Zarządzanie wizerunkiem firmy	3	3				3	2	3
	Komunikacja kryzysowa	2	2				2	1	3
	Etyka w biznesie	2	2				2	1	

	Savoir-vivre w biznesie	1	1				1	0,5	
	Tworzenie kampanii PR - zasady, etapy, studia przypadków	2	2				2	1	2
	Prawne uwarunkowania działalności PR	3	3				1	2	
	Erystyka praktyczna	1				1	1	0,75	
Grupa przedmiotów specjalnościowych VI - Menedżer zarządzania sprzedażą	Seminarium dyplomowe	10	6		2	2	10	5	10
	E-commerce	1	1				1	0,75	1
	Strategie marketingowe	4	4				4	2	4
	Zachowania konsumentów	3	3				3	1,5	3
	Sprzedaż bezpośrednia i jej techniki	3	3				3	2	
	Budowanie satysfakcji klientów (CRM)	2	2				2	1	3
	Budowanie i motywowanie zespołu sprzedażowego	1	1				1	0,5	1
	Narzędzia IT wspomagające zarządzanie sprzedażą	1	1				1	0,75	1
	Prawne uwarunkowania zarządzania sprzedażą	3	3				3	1,25	
Grupa przedmiotów specjalnościowych VII - Menedżer HR	Seminarium dyplomowe	10	6		2	2	10	5	10
	Rekrutacja wspierająca i onboarding	3	2		1		3	1,5	2
	Systemy motywowania i wynagradzania	3	3				3	1,5	3
	Analityka HR	2	2				2	1,5	0
	Employer branding	1	1				1	0,5	1
	Zarządzanie inkluzywne	2	2				2	1	2
	Wellbeing w miejscu pracy	1			1		1	0,5	1
	Zarządzanie talentami i plany rozwojowe	3	3				3	1,5	2
	Komunikacja interpersonalna	1				1	1	0,5	0
	Prawne uwarunkowania działalności HR	2	2				2	1	0
Specjalność - Menedżer PR		180,00	131,00	7,00	27,00	15,00	56,00	94,00	130,00
%			72,8%	3,9%	15,0%	8,3%	31,1%	52,2%	72,2%
Specjalność - Menedżer zarządzania sprzedażą		180,00	132,00	7,00	27,00	14,00	58,00	94,00	131,00
%			73,3%	3,9%	15,0%	7,8%	32,2%	52,2%	72,8%
Specjalność Menedżer HR		180,00	129,00	7,00	29,00	15,00	58,00	93,75	129,00
%			71,7%	3,9%	16,1%	8,3%	32,2%	52,1%	71,7%
			130,67	7,00	27,67	14,67	57,33	93,92	130,00
Razem			72,6%	3,9	15,4%	8,1%	31,9%	52,2%	72,2%

Program studiów obowiązuje od semestru I roku akademickiego 2023/2024.

