

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

Wydział prowadzący studia:		Wydział Nauk Ekonomicznych i Zarządzania	
Kierunek na którym są prowadzone studia:		zarządzanie	
Poziom studiów:		studia drugiego stopnia	
Poziom Polskiej Ramy Kwalifikacji:		poziom 7	
Profil studiów:		ogólnoakademicki	
Tytuł zawodowy uzyskiwany przez absolwenta:		magister	
Przyporządkowanie kierunku do dyscypliny naukowej lub artystycznej (dyscyplin), do których odnoszą się efekty uczenia się:		Dyscypliny: - nauki o zarządzaniu i jakości (94%) - ekonomia i finanse (6%) Dyscyplina wiodąca: nauki o zarządzaniu i jakości	
Symbol	Po ukończeniu studiów absolwent osiąga następujące efekty uczenia się:		
WIEDZA (absolwent zna i rozumie)			
K_W01	w pogłębionym stopniu charakter i historyczną ewolucję nauk o zarządzaniu oraz ich miejsce w systemie nauk społecznych		
K_W02	złożone procesy gospodarcze i społeczne zachodzące w instytucjach i ich otoczeniu, także globalnym, oraz ich źródła, wzajemne zależności i długofalowe konsekwencje (następstwa) z punktu widzenia właściwego dla nauk o zarządzaniu		
K_W03	w pogłębionym stopniu, relacje instytucji z ich interesariuszami (wewnętrznymi, zewnętrznymi) oraz zasady ich kształtowania adekwatnego zarówno do norm etycznych i zasad społecznej odpowiedzialności, jak i do celów rozwojowych instytucji, z punktu widzenia właściwego dla nauk o zarządzaniu,		
K_W04	w sposób pogłębiony wybrane metody i narzędzia pozyskiwania danych, opisu, modelowania oraz identyfikowania prawidłowości rządzących procesami gospodarczymi		
K_W05	w pogłębionym stopniu, wybrane systemy norm i reguł prawnych, organizacyjnych, zawodowych i etycznych wraz z ich prawidłowościami, naturą, źródłami, zmianami i sposobami działania, z punktu widzenia właściwego dla nauk o zarządzaniu		
K_W06	w pogłębionym stopniu wiedzę o zachowaniach ludzi w organizacji na poziomie indywidualnym grupowym i instytucjonalnym		
K_W07	zasady i metody racjonalizacji decyzji, w tym szczególnie dotyczących decyzji strategicznych, z punktu widzenia właściwego dla nauk o zarządzaniu		
K_W08	złożone procesy zarządzania i wdrażania zmian dotyczące poszczególnych zasobów i sfer funkcjonowania instytucji		
K_W09	zasady zarządzania zasobami własności intelektualnej oraz pojęcia i zasady z zakresu ochrony własności przemysłowej i prawa autorskiego		
K_W10	zasady tworzenia i rozwoju form indywidualnej przedsiębiorczości wykorzystującej wiedzę z zakresu nauk o zarządzaniu		
UMIEJĘTNOŚCI (absolwent potrafi)			
K_U01	prognozować, identyfikować i analizować złożone problemy jakie wiążą się z praktyką funkcjonowania i rozwoju instytucji wykorzystując wiedzę teoretyczną i formułując własne opinie		

K_U02	projektować przedsięwzięcia wiążące się z rozwiązywaniem złożonych problemów funkcjonowania instytucji oraz kierować realizacją takich przedsięwzięć
K_U03	analizować przyczyny i przebieg złożonych procesów i zjawisk społecznych, formułować własne opinie na ten temat oraz stawiać proste hipotezy badawcze i je weryfikować
K_U04	sprawnie stosować nowoczesne i zaawansowane metody i techniki zarządzania w prognozowaniu i projektowaniu złożonych procesów gospodarczych
K_U05	praktycznie wykorzystywać zdobytą wiedzę w różnych zakresach oraz formach i krytycznie analizować skuteczność i przydatność tej wiedzy
K_U06	samodzielnie proponować rozwiązania złożonych i nietypowych problemów z zakresu zarządzania i wdrażać innowacyjne rozwiązania
K_U07	sprawnie posługiwać się systemami normatywnymi oraz normami i regułami (prawnymi, zawodowymi i etycznymi) w celu rozwiązania konkretnego zadania z zakresu zarządzania
K_U08	kreować nowe przedsięwzięcia biznesowe, także w przestrzeni rynków globalnych, trafnie określając ich cel, ryzyko i przebieg procesów realizacyjnych
K_U09	zrozumieć i analizować zjawiska gospodarcze, w stopniu rozszerzonym o umiejętność pogłębionej teoretycznej ich oceny, z zastosowaniem metody badawczej
K_U10	w pogłębionym stopniu przygotowywać prace pisemne i wystąpienia publiczne, a także prowadzić debatę w zakresie właściwym dla praktyki biznesu
K_U11	potrafi posługiwać się specjalistycznym językiem angielskim na poziomie B2+ w zakresie zarządzania
K_U12	wykorzystywać w pracy zaawansowane techniki informacyjno – komunikacyjne
K_U13	skutecznie komunikować się w środowisku biznesu; a także, budować pozytywny klimat organizacyjny (i zaufanie) w zespołach, w których uczestniczy, szczególnie w tych, którymi kieruje
K_U14	twórczo uczestniczyć w pracach zespołowych, szczególnie w roli ich lidera (kierownika)
K_U15	samodzielnie planować i rozwijać swoją wiedzę i umiejętności oraz inspirować i ukierunkowywać innych w tym zakresie
KOMPETENCJE SPOŁECZNE (absolwent jest gotów do)	
K_K01	samodzielnego kreowania i stosowania instrumentów zdobywania informacji i wiedzy niezbędnych do funkcjonowania instytucji w globalnym środowisku, krytycznej oceny odbieranych treści oraz uznawania znaczenia wiedzy w rozwiązywaniu problemów poznawczych i praktycznych
K_K02	odpowiedniego określenia priorytetów służących realizacji określonych przez siebie lub innych przedsięwzięć, ze szczególnym uwzględnieniem wypełniania zobowiązań społecznych, inspirowania i organizowania działalności na rzecz środowiska społecznego oraz inicjonowania działania na rzecz interesu publicznego
K_K03	odpowiedniego wykonywania zawodu, rozwijania jego dorobku, podtrzymywania etosu oraz przestrzegania zasad etyki zawodowej
K_K04	myślenia i działania w sposób przedsiębiorczy

Opis procesu prowadzącego do uzyskania efektów uczenia się

Część B) programu studiów

Wydział realizujący kształcenie:	Wydział Nauk Ekonomicznych i Zarządzania
Kierunek na którym są prowadzone studia:	zarządzanie
Poziom studiów	studia drugiego stopnia
Poziom Polskiej Ramy Kwalifikacji:	poziom 7
Profil studiów:	ogólnoakademicki
Przyporządkowanie kierunku do dyscypliny naukowej lub artystycznej (dyscyplin), do których odnoszą się efekty uczenia się:	Dyscypliny: Nauki o zarządzaniu i jakości (94%), ekonomia i finanse (6%) Dyscyplina wiodąca: Nauki o zarządzaniu i jakości
Forma studiów:	studia niestacjonarne
Liczba semestrów:	4
Liczba punktów ECTS konieczna do ukończenia studiów na danym poziomie:	120
Łączna liczba godzin dydaktycznych:	480 oraz zajęcia ogólnouczeniiane z dziedziny nauk humanistycznych
Tytuł zawodowy nadawany absolwentom:	magister
Wskazanie związku programu studiów z misją i strategią UMK:	Program studiów II stopnia kierunku zarządzanie realizuje zarówno Misję, jak i Strategię Uniwersytetu Mikołaja Kopernika w Toruniu, zapewniając warunki kształcenia na najwyższym poziomie. Dyscyplina wiodąca, do której przypisany jest kierunek posiada kategorię naukową A, a przedmioty prowadzone są przez nauczycieli akademickich, których prowadzone badania naukowe i ich wyniki mają bezpośredni wpływ na treści merytoryczne programu. Studia na kierunku w sposób kompleksowy przygotowują do rozwoju naukowego na studiach trzeciego stopnia (w szkole doktorskiej). W procesie kształcenia na kierunku biorą czynny udział także przedstawiciele otoczenia gospodarczego, co ma bezpośredni wpływ na powiązanie treści kształcenia z bieżącymi potrzebami i wyzwaniem współczesnego rynku pracy. W realizacji programu kształcenia bardzo duży nacisk położony jest na kształtowanie kompetencji społecznych absolwentów, odpowiedzialnych za środowisko i jego zrównoważony rozwój, społecznie zaangażowanych, przedsiębiorczych, otwartych oraz uwrażliwionych na różnorodność. Zajęcia dydaktyczne prowadzone są przy wykorzystaniu nowoczesnego oprogramowania oraz technologii. W celu zapewnienia interdyscyplinarności kształcenia studenci podczas dwuletniego cyklu realizują przedmioty z dziedziny nauk humanistycznych, również w języku obcym. W ramach kierunku oferowana jest także ścieżka kształcenia w języku wykładowym angielskim, a jej studenci mają możliwość uczestnictwa w programie studiów dwudyplomowych w ramach umowy partnerskiej z Uniwersytetem w Angers (Francja) co stwarza im szanse zarówno rozwoju naukowego jak i pracy w środowisku międzynarodowym.

Przedmioty/grupy wraz z zakładanymi efektami uczenia się				
Grupy przedmiotów	Przedmiot	Zakładane efekty uczenia się (student)	Formy i metody kształcenia zapewniające osiągnięcie efektów uczenia się	Sposoby weryfikacji i oceny efektów uczenia się osiągniętych przez studenta
Grupa przedmiotów	Business English for Management	Semestr I U01: potrafi komunikować się z różnymi grupami odbiorców używając języka angielskiego ogólnego w kontekście zarządzania. (K_U11) U02: potrafi przygotowywać i wygłaszać wystąpienia w debatach na tematy dot. zarządzania, posługując się ogólnym językiem angielskim na poziomie B2+. (K_U10) U03: posiada umiejętność posługiwania się językiem angielskim w mowie i na piśmie na poziomie B2+ Europejskiego Systemu Opisu Kształcenia Językowego w obszarze zarządzania. (K_U11) Semestr II U01: posiada kompetencje językowe umożliwiające skuteczną komunikację w języku angielskim na tematy ogólne oraz specjalistyczne związane z dziedziną zarządzania, dostosowując się do zróżnicowanych grup odbiorców. (K_U11) U02: wykazuje umiejętność skutecznego prowadzenia debaty dotyczącej zagadnień z obszaru zarządzania z wykorzystaniem terminologii specjalistycznej. (K_U010) U03: posiada kompetencje językowe umożliwiające zaawansowaną komunikację w języku angielskim, w tym potrafi sprawnie formułować wypowiedzi ustne oraz pisemne na poziomie B2+ Europejskiego Systemu Opisu Kształcenia Językowego, zwłaszcza w obszarze zarządzania. (K_U11)	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)	Zaliczenie na ocenę/Egzamin
	Zajęcia z dziedziny nauk humanistycznych	W zależności od wybranych przedmiotów		
	Zajęcia z dziedziny nauk humanistycznych (w jęz. angielskim - na studiach stacjonarnych)	W zależności od wybranych przedmiotów		
	BHP	Test na platformie Moodle		

Grupa przedmiotów z zakresu treści podstawowych	Współczesne koncepcje zarządzania	W1: zna, rozumie i rozpatruje w ramach różnych koncepcji zarządzania złożone procesy gospodarcze i społeczne zachodzące w organizacjach - K_W02. W2: zna i rozumie zasady oraz metody racjonalizacji decyzji z perspektywy różnych koncepcji zarządzania - K_W07. W3: zna, rozumie i rozpatruje procesy zarządzania oraz potrzeby wdrażania zmian dotyczące poszczególnych zasobów i sfer funkcjonowania organizacji z perspektywy różnych koncepcji zarządzania - K_W08. U1: potrafi projektować rozwiązania dla złożonych problemów funkcjonowania organizacji wykorzystując zasady konkretnych koncepcji zarządzania - K_U02. U2: potrafi stosować nowoczesne metody i techniki zarządzania w projektowaniu złożonych procesów gospodarczych w organizacji - K_U04.	Metody dydaktyczne podające: wykład informacyjny (konwencjonalny), wykład konwersatoryjny, wykład problemowy, pogadanka. Metody dydaktyczne poszukujące: klasyczna metoda problemowa, studium przypadku	Egzamin
	Prawo gospodarcze	W1: zna podstawowe instytucje związane z działalnością gospodarczą K_W05, W2: zna formy prowadzenia działalności gospodarczej K_W10 W3: zna w ogólnych zarysach ustrój spółek handlowych K_W05 U1: posługuje się w pracy normami prawnymi związanymi z działalnością gospodarczą K_U07 U2: wykorzystuje znajomość instytucji dotyczących przedsiębiorców w praktyce przy rozwiązywaniu problemów K_U05 K1: dąży do pogłębiania znajomości regulacji prawnych związanych z działalnością przedsiębiorców K_K01, K_K04, K2: rozwiązuje problemy związane z wykonywaniem zawodu K_K01, K_K04,	wykład informacyjny (konwencjonalny) wykład problemowy	zaliczenie na ocenę

	Etyka w zarządzaniu	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. 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. 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 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. 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		Egzamin
--	----------------------------	--	--	----------------

		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 pracy zespołowej, w celu podnoszenia jej efektywności z zachowaniem poszanowania autonomii członków zespołu jako moralnych podmiotów - K_K02 oraz K_U15.		
	Zastosowania statystyki w zarządzaniu	W1: stosuje podstawowe metody statystyczne wspomagające proces decyzyjny i zarządzanie - K_W04 U1: formułuje i weryfikuje hipotezy badawcze dotyczące zjawisk gospodarczych - K_U03, K_U05, K_U09 K1: posiada kompetencje w zakresie kreowania i stosowania instrumentów zdobywania informacji i wiedzy niezbędnych do funkcjonowania instytucji w globalnym środowisku - K_K01	Metody dydaktyczne (prezentacje komputerowe w Power Point). Metody dydaktyczne podające (wykład informacyjny (konwencjonalny)). Metody dydaktyczne poszukujące (ćwiczeniowa).	Wykład - zaliczenie na ocenę Ćwiczenia - zaliczenie na ocenę
Grupa przedmiotów z zakresu treści kierunkowych	Seminarium magisterskie	W1: zna i rozumie zasady pisania prac dyplomowych oraz metody gromadzenia, przetwarzania i analizy danych niezbędnych do jej napisania (K_W04) U1: potrafi formułować problemy i hipotezy badawcze (K_U01, K_U03) U2: potrafi studiować literaturę, dobierać odpowiednie metody badawcze i tworzyć narzędzia badawcze (K_U02, K_U05) U3: potrafi stosować metody gromadzenia, przetwarzania i analizowania danych, interpretowania danych, formułowania wniosków dla praktyki zarządzania oraz prezentacji wyników (K_U03, K_U04, K_U06, K_U09, K_U010) U4: potrafi opracować kompletną pracę dyplomową (K_U010) K1: jest gotów do zdobywania wiedzy, informacji i danych dotyczących wnętrza i otoczenia przedsiębiorstwa/organizacji oraz określania na ich podstawie priorytetów dla jego/jej funkcjonowania i rozwoju (K_K01, K_K02)	Metody dydaktyczne podające (pogadanka, wykład konwersatoryjny); Metody dydaktyczne poszukujące (seminaryjna, studium przypadku); Metody dydaktyczne w kształceniu online (metody służące prezentacji treści, metody wymiany i dyskusji)	Zaliczenie/ Egzamin dyplomowy

Laboratorium zarządzania strategicznego	W1: zna i rozumie istotę i znaczenie relacji z interesariuszami organizacji (K_W03). W2: posiada pogłębioną wiedzę z zakresu metod analizy strategicznej (K_W04; K_W07). U1: potrafi prognozować zmiany w otoczeniu organizacji oraz identyfikować problemy na poziomie strategicznym (K_U01). U2: potrafi rozwiązywać problemy strategiczne z wykorzystaniem odpowiednich metod zarządzania (K_U04). K1: jest gotów do samodzielnego pozyskiwania i krytycznej oceny informacji potrzebnych do rozwiązania problemów na poziomie strategicznym (K_K01).	Metody dydaktyczne podające (pogadanka). Metody dydaktyczne poszukujące (projektu, studium przypadku).	Zaliczenie na ocenę
Zarządzanie procesami	W1: zna i rozumie w sposób pogłębiony wybrane metody i narzędzia pozyskiwania danych oraz identyfikowania i opisywania, a także modelowania i doskonalenia procesów gospodarczych w organizacji – K_W04. W2: zna i rozumie zasady oraz metody racjonalizacji decyzji z perspektywy koncepcji zarządzania procesami - K_W07.	Metody dydaktyczne podające: wykład informacyjny (konwencjonalny), wykład konwersatoryjny, wykład problemowy, pogadanka. Metody dydaktyczne poszukujące: klasyczna metoda problemowa, studium przypadku.	Zaliczenie na ocenę
Rachunkowość zarządcza	W1: zna, rozumie i rozpatruje w sposób pogłębiony wybrane metody i narzędzia rachunkowości zarządczej w celu identyfikowania zasad rządzących procesami gospodarczymi w organizacjach (K_W04); U1: potrafi analizować problemy występujące w przedsiębiorstwach, wykorzystując wiedzę teoretyczną zdobytą na przedmiocie rachunkowość zarządcza (K_U01); K1: jest gotów do zdobywania wiedzy i stosowania narzędzi rachunkowości zarządczej niezbędnych do funkcjonowania przedsiębiorstwa w globalnym środowisku (K_K04)	Metody dydaktyczne podające: wykład informacyjny (konwencjonalny), wykład problemowy; Metody dydaktyczne poszukujące: ćwiczeniowa, klasyczna metoda problemowa, studium przypadku	Wykład: Egzamin Ćwiczenia - zaliczenie na ocenę

	Przedsiębiorczość	W1: rozpoznaje procesy gospodarcze i społeczne zachodzące w organizacjach i ich otoczeniu, także globalnym - K_W02; W2: rozumie wzajemne zależności pomiędzy procesami gospodarczymi i społecznymi zachodzącymi w organizacjach i ich otoczeniu - K_W02; W3: zna ogólne zasady tworzenia i rozwoju form indywidualnej przedsiębiorczości wykorzystując wiedzę z zakresu nauk o zarządzaniu - K_W10; U1: samodzielnie proponuje rozwiązania konkretnego problemu i sposoby wdrażania proponowanych rozwiązań - K_U06; U2: planuje nowe przedsięwzięcia biznesowe, określając ich cel, ryzyko i zasoby niezbędne do ich realizacji - K_U08.	Wykład: informacyjny, problemowy Ćwiczenia: dyskusja, studium przypadku.	Egzamin
	Psychologia w zarządzaniu	W1: zna i opisuje psychologiczne aspekty zarządzania zespołem (K_W06) W2: zna i opisuje psychologiczne aspekty podejmowania decyzji (K_W06); U1: potrafi analizować przyczyny, przebieg i efekty technik wywierania wpływu społecznego w organizacji (K_U03) U2: potrafi analizować przyczyny zniekształceń procesu podejmowania decyzji w organizacji (K_U03)	wykład konwencjonalny	Zaliczenie na ocenę
	Badania operacyjne	W1: zna szerokie spektrum matematycznych modeli decyzyjnych służących poprawie jakości podejmowanych decyzji zarządczych szczebla operacyjnego, taktycznego oraz strategicznego (K_W04) W2: umie wybrać właściwy model decyzyjny (K_W04) U1: umie samodzielnie korzystać z metod badań operacyjnych w podejmowaniu decyzji gospodarczych (K_U04) K1: odpowiednio określa priorytety służące realizacji określonych przez siebie i innych problemów z zakresu działalności operacyjnej (K_K02)	Metody dydaktyczne (wykład problemowy, wykład informacyjny, ćwiczenia). Metody dydaktyczne podające (wykład informacyjny (konwencjonalny), wykład problemowy). Metody dydaktyczne poszukujące (ćwiczeniowa, klasyczna metoda problemowa, projektu, referatu, studium przypadku).	Zaliczenie na ocenę

	Laboratorium treningu kierowniczego	U1 - potrafi identyfikować, analizować i przewidywać oraz rozwiązywać złożone problemy praktyczne zarządzania i rozwoju przedsiębiorstwa: K_U01 U2 - potrafi projektować przedsięwzięcia i podejmować decyzje wiążące się z rozwiązywaniem problemów funkcjonowania przedsiębiorstwa: K_U02 U3 - potrafi kreatywnie uczestniczyć w projektach zespołowych: K_U14 K1 - jest przygotowany do myślenia i działania w sposób przedsiębiorczy: K_K04	Symulacje komputerowe procesów decyzyjnych, symulacje komputerowe procesów formułowania strategii rozwoju przedsiębiorstwa, symulacje komputerowe procesów zarządzania przedsiębiorstwami w warunkach wirtualnego konkurencyjnego rynku, praca zespołowa,	Zaliczenie na ocenę
Grupa przedmiotów specjalnościowych (Event management i PR)	Komunikacja społeczna	W1: zna i rozumie w sposób pogłębiony definicje pojęć oraz teorie relacji i komunikacji społecznej w zakresie zarządzania eventami (komunikacja, negocjacje , konflikt, wpływ i teorie wywierania wpływu społecznego, modele komunikacji, zasady i warunki prowadzenia negocjacji);różnice zachowań jednostek, grup i organizacji w konflikcie oraz strategię negocjacyjną [K_W02] W2: zna i rozumie w sposób pogłębiony zachowania komunikacyjne jednostek, grup i organizacji [K_W03] W3: zna i rozumie w sposób pogłębiony różnice kulturowe i ich wpływ na proces negocjacji [K_W06] W4: zna i rozumie ograniczenia i ryzyka komunikacji na różnych poziomach organizacji przedsiębiorstw, państwa i rodziny [K_W07] U1: umie obserwować i mentalizować obserwowane aspekty komunikacji werbalnej i niewerbalnej w organizacji zdarzeń [K_U01] U2: umie udzielić informacji zwrotnej, w oparciu o stawiane hipotezy (umie podać minimum trzy interpretacje obserwowanych zachowań i dokładnie je opisywać) [K_U02] U3: stosuje zasady efektywnej komunikacji: aktywnego słuchania i otwartości w rozmowie z drugą osobą w sytuacjach niejednoznacznych i nietypowych, umie regulować dystans i rozpoznawać granice własne i innych, potrafi werbalnie i niewerbalnie zachęcić rozmówcę do kontynuowania rozmowy, umie przekonać rozmówcę do zmiany w wybranym zakresie, potrafi dopasować komunikat do danego stanu Ja, potrafi adekwatnie wyrażać emocje i myśli w procesie komunikacyjnym i w procesie rozwiązywania konfliktów [K_U06]	prezentacja, wykład, psychodrama, obserwacja uczestnicząca	Zaliczenie na ocenę

		K1: jest gotów do krytycznej analizy posiadanej z zakresu komunikacji społecznej wiedzy i jej ograniczeń, a jednocześnie posiada postawę "Ja jestem OK i Ty jesteś OK", akceptuje siebie i innych w procesie komunikacyjnym, co motywuje go dalszego rozwoju wiedzy i kompetencji [K_K01] K2: z szacunkiem i uznaniem odnosi się do innych osób w procesie nawiązywania relacji i rozwiązywania konfliktów i podejmowania działań na rzecz zrównoważonego rozwoju [K_K03]		
	Organizacja i koordynacja wydarzeń	W1: zna złożone procesy zarządzania eventami oraz wie gdzie należy wdrożyć zmiany dotyczące poszczególnych zasobów (K_W08) W2: zna zasady tworzenia i rozwoju form indywidualnej przedsiębiorczości w zakresie stworzenia własnej organizacji zajmującej się organizacją wydarzeń (K_W10) U1: potrafi projektować przedsięwzięcia (sportowe, kulturalne, naukowe) wiążące się z rozwiązywaniem złożonych problemów powstających podczas wydarzeń (K_U02) U2: potrafi samodzielnie proponować innowacyjne rozwiązania które można wdrożyć podczas organizacji wydarzeń (K_06) K1: jest gotów do samodzielnego określenia priorytetów związanych z organizacją wydarzeń (K_K02)	Wykład: metoda podawcza (wykład akademicki), metoda podawczo-aktywizująca (wykład konwersatoryjny, prezentacja multimedialna), analiza studiów przypadku Ćwiczenia: analiza studiów przypadku, projekty	Zaliczenie na ocenę
	Aspekty prawne w eventach	W1: zna i rozumie systemy norm i reguł prawnych niezbędnych do organizacji eventów (K_W05) U1: potrafi projektować przedsięwzięcia w oparciu o aktualne przepisy prawa (K_U02) U2: potrafi sprawnie posługiwać się systemami normatywnymi (prawnymi) w celu rozwiązania konkretnego zadania związanego z przeprowadzaniem wydarzeniem (kulturalnym, sportowym, naukowym) (K_U07) K1: jest gotów do odpowiedniego określenia priorytetów tworzenia wydarzeń sportowych zgodnie z aktualnie obowiązującymi przepisami prawa (K_K02)	Prezentacja multimedialna, case study, metoda poszukująca Metody dydaktyczne eksponujące: symulacyjna (gier symulacyjnych) Metody dydaktyczne podające: opis, wykład konwersatoryjny, Metody dydaktyczne poszukujące: ćwiczeniowa, doświadczeń, giełda pomysłów, klasyczna metoda problemowa, obserwacji, projektu, studium przypadku, SWOT	Zaliczenie na ocenę

Wydarzenia korporacyjne	W1 - Zna i rozumie w pogłębionym stopniu podstawowe zagadnienia związane z organizacją wydarzeń dla klienta korporacyjnego K_W03 W2 Zna i rozumie w zaawansowanym stopniu pojęcia z zakresu obsługi wydarzeń oraz klienta korporacyjnego K_W03 U2- potrafi planować i organizować pracę – indywidualnie i w zespole K_U02 K1 - Jest gotów do kierowania podległym zespołem, inspirowania działań i przyjmowania odpowiedzialności za podejmowane działania K_K04	Wykład: wykład informacyjny (konwencjonalny), wykład konwersatoryjny Ćwiczenia: studium przypadku, pogadanka Dodatkowo pogadanka, studium przypadku (case study), giełda pomysłów, dyskusja.	Zaliczenie na ocenę
Budowanie zespołów	W1: wyjaśnia oddziaływanie różnych czynników na efektywność pracy zespołowej (K_W06). U1: prawidłowo stosuje zasady budowania zespołu w praktyce (K_U05). U2: przeprowadza ćwiczenia budujące pozytywne relacje (zaufanie) w zespole (K_U13) U3: kieruje pracą zespołową przewodząc zespołowi w realizacji wybranego celu (K_U14). K1: wykazuje się kompetencjami odpowiedniego i etycznego wykonywania funkcji lidera zespołu (K_K03)	Pogadanka, praca z tekstem, dyskusja, analiza przypadków, gry dydaktyczne, ćwiczenia aktywizujące, praca w zespołach. Metody poszukujące: ćwiczeniowa, giełda pomysłów, projektu.	Zaliczenie na ocenę
Budżetowanie wydarzeń i kampanii PR	W1: zna i rozumie zasady przygotowania, realizacji i oceny procesów budżetowania wydarzeń i kampanii PR (K_W08) U1: potrafi projektować oraz realizować procesy budżetowania wydarzeń i kampanii PR, a także oceniać ich rezultaty (K_U02) K1: jest przygotowany do tworzenia warunków współpracy i jej realizacji w zakresie budżetowania wydarzeń i kampanii PR (K_K04)	Metody eksponujące - pokaz Metody podające - wykład informacyjny (konwencjonalny), wykład konwersatoryjny, wykład problemowy, Metody poszukujące - ćwiczeniowa, studium przypadku	Egzamin
Zarządzanie kryzysem medialnym	W1: Zna i rozumie procesy zachodzące w organizacji dotkniętej kryzysem wizerunkowym (K_W02) W2: Zna i rozumie relacje zachodzące między organizacją dotkniętą kryzysem wizerunkowym a interesariuszami zewnętrznymi i wewnętrznymi (K_W03) W2: Zna i rozumie instrumenty radzenia sobie z kryzysami wizerunkowymi (K_W08) U1: Potrafi projektować instrumenty zapobiegające powstawaniu sytuacji kryzysowych w organizacji oraz stosować instrumenty doraźnego radzenia sobie z kryzysami wizerunkowymi (K_U02) U2: Potrafi wdrażać instrumenty zapobiegające	Wykład, symulacja, konwersatorium, giełda pomysłów, studium przypadku	Zaliczenie na ocenę

		powstawaniu sytuacji kryzysowych w organizacji oraz stosować instrumenty doraźnego radzenia sobie z kryzysami wizerunkowymi oraz wyciągać wnioski z podjętych działań (K_U05) U3: Potrafi wykorzystywać narzędzia informacyjno-komunikacyjne do rozwiązywania kryzysów wizerunkowych w organizacji (K_U12) U4: Potrafi uczestniczyć w pracach sztabu kryzysowego w organizacji i kierować jego pracą (K_U14) K1: Jest gotów do odpowiedniego określania priorytetów w działaniach informacyjno-komunikacyjnych w ramach rozwiązywania sytuacji kryzysowych w organizacji (K_K02) K2: Jest gotów do odpowiedniego wykonywania zawodu oraz przestrzegania etyki zawodowej rzecznika prasowego organizacji (K_K03)		
	Zarządzanie wydarzeniami	W1: zna i rozumie procesy i zależności zachodzące w ramach organizacji wydarzeń (K_W02), W2: zna i rozumie zasady i metody racjonalizacji decyzji w obszarze organizacji przedsięwzięć (sportowych, turystycznych, biznesowych) (K_W07); U1: Potrafi kierować przedsięwzięciami (K_U02), U2: Potrafi zaplanować i tworzyć nowe wydarzenia na rynku lokalnym i krajowym, trafnie określając ich cel i przebieg procesów realizacyjnych (K_U08); K1: jest gotów do odpowiedniego określania priorytetów realizacji zadań, w tym jest przygotowany do organizowania działalności na rzecz środowiska społecznego (K_K02)	wykład problemowy, dyskusja, prezentacja multimedialna, rozwiązywanie studiów przypadku, realizacja projektu Metody dydaktyczne poszukujące: ćwiczeniowa - giełda pomysłów - obserwacji - studium przypadku - SWOT	wykład - egzamin ćwiczenia - zaliczenie na ocenę
	Współczesny PR	W1: Opisuje funkcjonowanie rynku oraz wpływ działań wizerunkowych i tworzonych relacji na kształtowanie struktur rynkowych. (KW_03), W2: Identyfikuje powiązania gospodarcze oraz wzajemne relacje pomiędzy organizacjami w różnych obszarach ekonomicznych. (KW_02); U1: Identyfikuje powiązania gospodarcze oraz wzajemne relacje przy pomocy public relations pomiędzy organizacjami w różnych obszarach ekonomicznych. (KU_03); U2: Ma umiejętność przygotowywania pisemnych komunikatów oraz ustnych wystąpień dotyczących wyjaśnienia działań realizowanych przez podmioty gospodarcze. (KU_10), U3: Potrafi pracować w grupie	Wykład: wykład konwersatoryjny; Ćwiczenia: dyskusja moderowana, rozwiązywanie, zadań, analiza studium przypadku, praca w zespołach, przygotowanie prezentacji.	wykład - egzamin ćwiczenia - zaliczenie na ocenę

		przyjmując w niej różne role oraz odpowiedzialność za powierzone zadania (KU_14); K1: Prezentuje aktywną i twórczą postawę w formułowaniu rozstrzygnięć problemu z uwzględnieniem wielokierunkowych skutków gospodarczych i społecznych.(KK_01);		
Psychologia w marketingu	W1: zna i rozumie w sposób pogłębiony definicje pojęć oraz teorie procesów psychologicznych w marketingu w zakresie zarządzania oraz ich miejsce w systemie nauk społecznych [K_W01] W2: zna i rozumie w sposób pogłębiony zachowania konsumpcyjne jednostek, grup i organizacji i ich wzajemne sprzężenia [K_W03] W4: zna i rozumie ograniczenia i ryzyka stosowania metod wywierania wpływu i manipulacji w zarządzaniu marketingiem na różnych poziomach organizacji przedsiębiorstw, państwa i rodziny [K_W05] W3: rozumie w sposób pogłębiony wybrane psychologiczne metody i narzędzia pozyskiwania danych, opisu, modelowania oraz identyfikowania prawidłowości rządzących procesami marketingowymi K_W04 U1: umie obserwować i mentalizować obserwowane aspekty procesów psychologicznych w procesach zarządzania marketingiem [K_U01] U2: potrafi projektować proces promocji i sprzedaży produktu uwzględniając złożoność problemów funkcjonowania organizacji i jednostki oraz kierować realizacją takich przedsięwzięć [K_U02] U3: stosuje zasady etycznego komunikowania się w realizacji celów organizacji nie naruszając praw konsumenta [K_U07] K_1: jest gotów do określania celów i usuwania przeszkód w ich realizacji na różnych poziomach K_K04	Psychodrama, wykład konwersatoryjny, dyskusja, obserwacja, SWOT	wykład - egzamin ćwiczenia - zaliczenie na ocenę	
Event marketing	W1 - Zna i rozumie w pogłębionym stopniu podstawowe zagadnienia z zakresu wykorzystywania nowych technologii w organizacji wydarzeń K_W02 W2 - Zna ogólne zasady tworzenia i rozwoju form indywidualnej przedsiębiorczości, z uwzględnieniem specyfiki firm technologicznych dostarczających rozwiązania do realizacji eventów K_W02 U1 – Potrafi sprawnie stosować metody, nowoczesne	Wykład: wykład informacyjny (konwencjonalny), wykład konwersatoryjny Ćwiczenia: studium przypadku, pogadanka Dodatkowo pogadanka, studium przypadku (case study), giełda pomysłów, dyskusja.	wykład - zaliczenie na ocenę ćwiczenia - zaliczenie na ocenę	

		technologie w pracy event managera K_U04 K1 - Jest gotów do myślenia i działania w sposób przedsiębiorczy K_K04		
	Warsztaty organizacji eventów	W1: zna i rozumie złożone procesy zarządzania i wdrażania zmian koniecznych podczas organizacji imprez (K_W08); U1: potrafi projektować wydarzenia, na które składają się złożone zadania (K_U02), U2: potrafi sprawnie stosować nowoczesne i zaawansowane techniki pracy grupowej podczas tworzenia i zarządzania przedsięwzięciami (K_U04, K_U12), U3: potrafi tworzyć nowe przedsięwzięcia dostosowane do konkretnego odbiorcy (K_U08); K1: jest gotów do samodzielnego rozwiązywania problemów, które mogą zdarzyć się podczas organizacji wydarzenia (K_K01), K2: jest gotów do prawidłowego określania priorytetów służących do realizacji zaprojektowanych przez siebie wydarzeń i przypisanych nim zadań (K_K02)	analiza studium przypadku, projekt, prezentacja multimedialna, dyskusja, praca grupowa, metoda: ćwiczeniowa, doświadczeń, - giełda pomysłów, obserwacji, projektu, referatu, SWOT	ćwiczenia - zaliczenie na ocenę
Grupa przedmiotów specjalnościowych (Informatyka w biznesie)	Bazy danych	W1: zna i rozumie relacyjny model danych (K_W04) W2: zna metody i narzędzia tworzenia i wykorzystania relacyjnych baz danych (K_W04) U1: potrafi zaprojektować bazę danych spełniającą określone wymagania i potrzeby informacyjne (K_U06, KU12) U2: potrafi wyszukać w bazie danych potrzebne informacje (K_U06) U3: potrafi manipulować danymi w bazie (K_U06) U4: potrafi stworzyć interfejs użytkownika bazy danych (K_U06, K_U12) K1: posiada kompetencje w zakresie tworzenia aplikacji bazodanowych wspomagających funkcjonowanie przedsiębiorstwa (K_K01, K_K04)	Metody dydaktyczne eksponujące: - pokaz, Metody dydaktyczne podające: - wykład informacyjny (konwencjonalny) Metody dydaktyczne poszukujące: - laboratoryjna, - projektu	wykład - zaliczenie na ocenę ćwiczenia - zaliczenie na ocenę

Tworzenie aplikacji internetowych		W1: posiada wiedzę dotyczącą budowy i działania stron www oraz aplikacji internetowych (K_W04) W2: identyfikuje podstawowe technologie tworzenia aplikacji internetowych (K_W04) U1: potrafi zaprojektować i stworzyć aplikację internetową, spełniającą określone założenia i cele (K_U04, K_U06, K_U12) U2: umie stosować wybrane narzędzia programistyczne służące do tworzenia aplikacji internetowych (K_U04, K_U12) K1: potrafi analizować potrzeby biznesowe i realizować je, wdrażając odpowiednie rozwiązania programistyczne (K_K01, K_K04) K2: jest gotów do poszerzania swoich kompetencji w zakresie tworzenia aplikacji internetowych (K_K01)	Metody dydaktyczne podające: - opis - opowiadanie - pogadanka - tekst programowany - wykład informacyjny (konwencjonalny) - wykład konwersatoryjny - wykład problemowy, Metody dydaktyczne poszukujące: - ćwiczeniowa - giełda pomysłów - klasyczna metoda problemowa - laboratoryjna - projektu - referatu	wykład - zaliczenie na ocenę ćwiczenia - zaliczenie na ocenę
Wprowadzenie do języków skryptowych Python i R		W1: posiada wiedzę o programowaniu, zna: zasady programowania strukturalnego, konstrukcje programistyczne, typy danych (K_W08) U1: potrafi napisać poprawny kod programistyczny (K_U04) U2: umie przetwarzać dane, w szczególności dokonywać ich transformacji celem przeprowadzenia analizy matematyczno-statystycznej (K_U04) K1: Absolwent potrafi analizować problemy i wdrażać optymalne rozwiązania programistyczne (K_K04) K2: Absolwent jest gotów do zasięgania opinii eksperckich i poszerzania swoich kompetencji (K_K01)	Metody dydaktyczne: - pokaz - ćwiczeniowa - pogadanka - klasyczna metoda problemowa	Zaliczenie na ocenę
Usługi internetowe i cloud computing		W1: posiada wiedzę dotyczące usług sieciowych oraz Cloud Computingu (K_W04) W2: posiada wiedzę jak zapewnić bezpieczeństwo i jakość usług (K_W08) W3: posiada wiedzę dotyczącą analizy biznesowej chmury (K_W08, K_W10) W4: zna przykłady darmowych aplikacji dostępnych w chmurze (K_W08, K_W10) U1: potrafi przygotować aplikację internetową i usługę REST w technologiach Microsoft (K_U04) U2: potrafi obsługiwać chmurę SaaS na przykładzie MS Office 365 (K_U08, K_U12) U3: potrafi uruchomić prostą usługę (serwer WWW) w chmurze na przykładzie Exea Data center lub MS	Metody dydaktyczne: wykład + tworzenie kodu krok-po-kroku + obsługa chmury SaaS + zakładanie i obsługa chmury IaaS Metody dydaktyczne podające: - opis - wykład informacyjny (konwencjonalny) - wykład konwersatoryjny - wykład problemowy Metody dydaktyczne poszukujące:	wykład - zaliczenie na ocenę, ćwiczenia - zaliczenie na ocenę

		Azure (K_U08, K_U12) K1: zdaje sobie sprawę z odpowiedzialności programisty przed klientem (K_K03) K2: zdaje sobie sprawę z problemów z bezpieczeństwem związanym z użytkowaniem chmur obliczeniowych (K_K01)	- laboratoryjna - studium przypadku	
	Oprogramowanie Open Source w analizie danych	W1: zna metody ilościowe oraz narzędzia badawcze, które można zastosować przy wykorzystaniu oprogramowania Open Source (K_W08). W2: Zna zasady przeprowadzania badań z wykorzystaniem narzędzi badawczych dostępnych w oprogramowaniu Open Source (K_W08). W3: Zna metody i techniki pozyskiwania danych niezbędnych do przeprowadzenia badań zjawisk ekonomicznych (K_W08). U1: Potrafi diagnozować i modelować zjawiska ekonomiczne (K_U04). U2: posiada kompetencje w zakresie komunikatywnego formułowania i przekazywania swych myśli, opinii i wszelkich informacji (K_U10). K1: rozumie znaczenie korzystania z wiarygodnych, kompletnych danych statystycznych. Samodzielnie i efektywnie pracuje z dużą ilością danych. Przeprowadza analizy i wyciąga wnioski posługując się zasadami logiki (K_K02).	Metody dydaktyczne: ćwiczenia, pogadanka, praca w grupach, wykorzystanie narzędzia do przeprowadzania analiz biznesowych, np. KNIME, rozwiązywanie zadań	wykład - egzamin ćwiczenia - zaliczenie na ocenę

	Systemy Business Intelligence i Big Data	W1: zna i rozumie budowę, funkcje oraz zastosowania systemów BI (K_W04) W2: zna i rozumie możliwości wykorzystania wyników analiz BI i racjonalizacji decyzji (K_W07) W3: zna i rozumie budowę, funkcję oraz zastosowania technologii Big Data w systemach Business Intelligence (K_W04, K_W07) U1: potrafi analizować dane wykorzystując model wielowymiarowy (K_U09, K_U12) U2: potrafi analizować i wizualizować dane przy wykorzystaniu narzędzi BI (Qlik Sense) (K_U12) U3: posiada kompetencje w zakresie ciągłego rozwijania wiedzy i umiejętności w zakresie systemów BI i ich ewolucji (K_U15) U4: posiada kompetencje w zakresie zespołowego tworzenia bazy wiedzy na temat systemów BI (K_U14)	Metody dydaktyczne: Wykład informacyjny. Ćwiczenia: praca w laboratorium komputerowym z wykorzystaniem dostępnego oprogramowania BI. Metody dydaktyczne podające: - wykład informacyjny (konwencjonalny) - wykład problemowy Metody dydaktyczne poszukujące: - ćwiczeniowa - laboratoryjna - studium przypadku	wykład -zaliczenie na ocenę ćwiczenia - zaliczenie na ocenę
	Nauka o danych dla biznesu	W1: zna eksploracyjne metody analizy danych, stosowanych do podejmowania racjonalnych decyzji (K_W04) W2: zna metody właściwego pozyskiwania danych i ich przetwarzania dla celów Data Science (K_W04) U1: potrafi prowadzić samodzielne analizy przy zastosowaniu prawidłowo wybranych metod uczenia nienadzorowanego i nadzorowanego (K_U01, K_U04, K_U06) U2: posiada umiejętność prowadzenia analizy ilościowej z zakresu Data Science przy wykorzystaniu odpowiednich narzędzi informatycznych (K_U12) K1: potrafi trafnie określić problem i znaleźć właściwą metodę jego rozwiązania (K_K04)	Metody dydaktyczne podające: - wykład informacyjny (konwencjonalny) - wykład konwersatoryjny Metody dydaktyczne poszukujące: - ćwiczeniowa - obserwacji	wykład -egzamin ćwiczenia - zaliczenie na ocenę

	Zarządzanie projektami informatycznymi	U1: opracowuje projekt wdrożenia/konstrukcji/przejęcia systemu informatycznego, prezentuje i uzasadnia zaproponowane rozwiązanie (K_U06) U2: wykorzystuje odpowiednie narzędzia informatyczne do optymalizacji wdrożenia systemu informatycznego (K_U12) U3: bierze aktywny i twórczy udział w przedsięwzięciach zespołowych w celu zrealizowania postawionego zadania w terminie i zgodnie z ustalonymi wymogami jakościowymi (K_U14) K1: analizuje i doskonali nabytą wiedzę i umiejętności z zakresu zarządzania projektami informatycznymi (K_K01) K2: podchodzi do postawionego przed nim zadania w sposób kreatywny, efektywnie analizując i kompletnie modelując rozpatrywany problem, gromadząc w tym celu niezbędne dane, określając kluczowe kwestie/czynniki/kryteria, które należy uwzględnić oraz identyfikując powiązania między nimi (K_K04)	Metody dydaktyczne: wykład, opis, pogadanka, dyskusja, prezentacje multimedialne w programie komputerowym Microsoft Office PowerPoint, wykorzystanie arkusza kalkulacyjnego Excel, programu GanttProject i Microsoft Project, rozwiązywanie zadań, projekt Metody dydaktyczne podające: - opis - pogadanka - wykład informacyjny (konwencjonalny) - wykład konwersatoryjny Metody dydaktyczne poszukujące: - ćwiczeniowa - giełda pomysłów - projektu	wykład -zaliczenie na ocenę ćwiczenia - zaliczenie na ocenę
	Projektowanie procesów biznesowych w środowisku IT	W1: Zna aktualne standardy i języki modelowania procesów biznesowych oraz decyzji biznesowych (K_W07) U1: Umie posługiwać się wybranymi systemami informatycznymi modelowania procesów biznesowych oraz decyzji (K_U04, K_U12) K1: Potrafi analizować, strukturyzować i projektować podstawowe procesy biznesowe i pogłębiać wiedzę o zarządzaniu procesami (K_K01)	Metody dydaktyczne: Wykład oraz zajęcia praktyczne z wykorzystaniem dedykowanych platform informatycznych. Studenci analizują procesy biznesowe organizacji, dokonują ich strukturyzacji na platformie IT oraz modyfikują je zgodnie z określonymi miarami. Metody dydaktyczne poszukujące: - ćwiczeniowa - klasyczna metoda problemowa - studium przypadku	wykład -egzamin ćwiczenia - zaliczenie na ocenę

Systemy operacyjne i sieci komputerowe		W1: rozpoznaje systemy operacyjne i ich konfigurację (pamięć, dyski, pamięć wirtualną, role) (K_W04) W2: zna architekturę sieciowych systemów operacyjnych Windows i Linux (K_W07) W3: nazywa części składowe systemu operacyjnego i funkcje systemowe, zna usługi sieciowe (K_W07) U1: potrafi zainstalować, skonfigurować i zarządzać sieciowymi systemami operacyjnymi Windows Server i Linux Server (K_U06) U2: analizuje sposób reakcji systemu przy danej konfiguracji, ocenia go i podaje sposoby poprawy (K_U06) U3: posługuje się wierszem poleceń systemu Windows oraz poleceniami powłoki systemu Linux (K_U12) U4: potrafi planować działania grupy administratorów systemu, także w roli kierownika (K_U14) U5: posiada kompetencje w zakresie ciągłego rozwijania swej wiedzy i umiejętności w zakresie nowych technologii i rozwiązań informatycznych oraz inspirowania do tego innych (K_U15)	Metody dydaktyczne eksponujące: - pokaz Metody dydaktyczne podające: - wykład informacyjny (konwencjonalny) Metody dydaktyczne poszukujące: - ćwiczeniowa - laboratoryjna	wykład -egzamin ćwiczenia - zaliczenie na ocenę
Systemy ERP		W1: identyfikuje klasę systemów ERP w ramach systemów zarządzania(K_W06) W2: wymienia funkcjonalności systemu ERP (K_W06) U1: obsługuje poznane moduły funkcjonalne systemu SAP ERP (K_U01) U2: rozróżnia i rozumie powiązania procesów biznesowych w typowej organizacji gospodarującej oraz identyfikuje ich odwzorowania na platformie informatycznej.(K_U01) K1: odpowiednio określa priorytety służące realizacji określonych przez siebie i innych problemów z zakresu finansów i rachunkowości (K_K02)	Metody dydaktyczne: Studenci wykonują predefiniowane scenariusze procesów i transakcji biznesowych pracując na własnych kontach użytkowników systemu SAP ERP w oparciu o bazę danych IDES lub GBI. Uczelnia jest członkiem SAP University Alliances Program co umożliwia korzystanie z ogromnych zasobów wiedzy i bazy scenariuszy zawartych na stronach internetowych SAP SCN oraz centrum kompetencji SAP w Monachium. Metody dydaktyczne podające: - opis Metody dydaktyczne poszukujące: - ćwiczeniowa - klasyczna metoda problemowa	ćwiczenia - zaliczenie na ocenę

			- referatu - studium przypadku	
Grupa przedmiotów specjalnościowych (Inwestycje i nieruchomości)	Ocena projektów inwestycyjnych	W1: zna, rozumie i rozpatruje z punktu widzenia właściwego dla nauk o zarządzaniu zasady i metody racjonalizacji decyzji inwestycyjnych (K_W06). U1: posiada umiejętność wykorzystywania zdobytej wiedzy w różnych zakresach i formach, rozszerzoną o krytyczną analizę skuteczności i przydatności tej wiedzy w zakresie oceny efektywności projektów inwestycyjnych (K_U04). K1: potrafi myśleć i działać w sposób przedsiębiorczy, szczególnie w kierunku rozwoju przedsiębiorczości (K_K04).	Metody podające (wykład informacyjny/konwencjonalny, wykład konwersatoryjny) Metody poszukujące (ćwiczeniowa, studium przypadku)	wykład -egzamin ćwiczenia - zaliczenie na ocenę
	Strategie finansowania inwestycji - doradztwo	W1: zna, rozumie i rozpatruje z punktu widzenia właściwego dla nauk o zarządzaniu procesy gospodarcze i społeczne zachodzące w instytucjach i ich otoczeniu, w zakresie finansowania inwestycji i nieruchomości (K_W02). U1: potrafi prognozować, identyfikować i analizować problemy jakie wiążą się z praktyką funkcjonowania i rozwoju instytucji, w tym zwłaszcza na temat zjawisk zachodzących na rynku nieruchomości (K_U01). K1: posiada kompetencje w zakresie kreowania i stosowania instrumentów zdobywania informacji i wiedzy niezbędnych do funkcjonowania instytucji w globalnym środowisku (K_K01).	Metody podające (wykład informacyjny/konwencjonalny, wykład konwersatoryjny) Metody poszukujące (studium przypadku)	wykład - zaliczenie na ocenę
	Zarządzanie procesami inwestycyjnymi	W1: zna organizację procesu inwestycyjnego, powiązania uczestników tego procesu. Rozpoznaje ryzyka towarzyszące procesom inwestycyjnym. Potrafi dokonywać ocen wiarygodności ekonomicznej oferenta. Rozumie szczególną odpowiedzialność społeczną uczestników procesów inwestycyjnych (K_W03). W2: zna, rozumie i rozpatruje z punktu widzenia właściwego dla nauk o zarządzaniu procesy gospodarcze i społeczne zachodzące w instytucjach i ich otoczeniu, szczególnie w zakresie inwestycji przedsiębiorstw (K_W07). W3: w sposób pogłębiony zna, rozumie i rozpatruje z punktu widzenia właściwego dla nauk o zarządzaniu wybrane systemy norm i reguł prawnych, organizacyjnych, zawodowych i etycznych wraz z ich prawidłowościami, naturą, źródłami, zmianami i sposobami działania funkcjonujące na rynku	Metody podające (wykład informacyjny/konwencjonalny, wykład konwersatoryjny) Metody poszukujące (ćwiczeniowa, studium przypadku)	wykład -egzamin ćwiczenia - zaliczenie na ocenę

		inwestycji przedsiębiorstw (K_W07). U1: potrafi identyfikować i analizować złożone problemy jakie wiążą się z praktyką funkcjonowania przedsiębiorstw budowlanych wykorzystując wiedzę teoretyczną i formułując własne opinie (K_U06). U2: potrafi sprawnie stosować nowoczesne i zaawansowane metody i techniki planowania przebiegu procesu inwestycyjnego (K_U06). K1: uzyskuje zdolność zdobywania i oceny informacji niezbędnych w zarządzaniu projektem inwestycyjnym oraz ustalania priorytetów w zakresie ich wykorzystania, rozumie aspekty społecznej odpowiedzialności inwestorów i innych uczestników procesów inwestycyjnych (K_K02).		
Zarządzanie realizacją inwestycji	W1: zna, rozumie i rozpatruje z punktu widzenia właściwego dla nauk o zarządzaniu organizację procesu inwestycyjno-budowlanego i długofalowe konsekwencje realizacji tego typu przedsięwzięć (K_W02). U1: potrafi sprawnie stosować nowoczesne i zaawansowane metody oraz techniki planowania i kontroli realizacji projektów inwestycyjno-budowlanych (K_U04). K1: posiada kompetencje w zakresie kreowania i stosowania instrumentów zdobywania informacji i wiedzy niezbędnych podmiotów realizujących projekty inwestycyjno-budowlane oraz krytycznej oceny odbieranych treści (K_K01).	Metody podające (wykład informacyjny/konwencjonalny, wykład konwersatoryjny) Metody poszukujące (ćwiczeniowa)	wykład -egzamin ćwiczenia - zaliczenie na ocenę	
Gospodarowanie nieruchomościami	W1: zna i rozumie z punktu widzenia właściwego dla nauk o zarządzaniu procesy gospodarcze i społeczne zachodzące w instytucjach i ich otoczeniu, ze szczególnym uwzględnieniem rynku nieruchomości, jego uwarunkowań, zależności oraz specyfiki (K_W02). U1: potrafi prognozować, identyfikować i analizować problemy jakie wiążą się z praktyką funkcjonowania i rozwoju instytucji, w tym zwłaszcza na temat zjawisk zachodzących na rynku nieruchomości (K_U01). K1: posiada kompetencje w zakresie kreowania i stosowania instrumentów zdobywania informacji i wiedzy niezbędnych do funkcjonowania instytucji w globalnym środowisku (K_K01).	Metody podające (wykład informacyjny/konwencjonalny, wykład konwersatoryjny) Metody poszukujące (ćwiczeniowa, studium przypadku)	wykład -egzamin ćwiczenia - zaliczenie na ocenę	

Kosztorysowanie i kalkulacja cen w projektach inwestycyjnych	W1: rozumie i rozpatruje z punktu widzenia właściwego dla nauk o zarządzaniu zasady i metody racjonalizacji decyzji, wykorzystując zasady kształtowania cen w projektach inwestycyjnych (K_W07). U1: potrafi sprawnie sporządzić kosztorys projektu inwestycyjnego metodą kalkulacji szczegółowej (K_U04).	Metody podające (wykład informacyjny/konwencjonalny, wykład konwersatoryjny) Metody poszukujące (ćwiczeniowa, projektu)	wykład -zaliczenie na ocenę ćwiczenia - zaliczenie na ocenę
Podstawy prawne funkcjonowania rynku nieruchomości	W1: pogłębiona wiedza o badaniach i analizach teoretyczno-prawnych i dogmatyczno-prawnych prowadzonych w płaszczyźnie normatywnej w zakresie instytucji prawnych prawa rzeczowego i zobowiązań, pogłębiona wiedza o problemach badawczych, metodach i narzędziach badawczych dotyczących praktycznego funkcjonowania rozwiązań prawnych K_W06; U1: umiejętność wykorzystania pogłębionej wiedzy teoretycznej do wnikliwego i krytycznego analizowania konkretnych spraw i zjawisk o charakterze prawnym w zakresie przepisów dotyczących rynku nieruchomości K_U02; U2: umiejętność stosowania przepisów prawnych w celu rozstrzygania konkretnych spraw z zakresu prawa rzeczowego i zobowiązań; umiejętność przewidywania skutków prawnych podjętych rozstrzygnięć K_U05; K1: świadomość poziomu własnej wiedzy i umiejętności, umiejętność dokonywania samooceny własnych kwalifikacji i umiejętności, umiejętność wyznaczania kierunków własnego rozwoju i kształcenia K_K01	Metody podające (wykład konwersatoryjny, wykład problemowy)	Zaliczenie na ocenę
Wycena przedsiębiorstw	W1: zna, rozumie metody wyceny przedsiębiorstw w ramach podejścia dochodowego, majątkowego, mieszanego i porównawczego (K_W07). U1: potrafi wycenić przedsiębiorstwo różnymi metodami w ramach podejścia majątkowego, dochodowego, mieszanego i porównawczego (K_U04)	Metody podające (wykład informacyjny/konwencjonalny, wykład konwersatoryjny) Metody poszukujące (ćwiczeniowa, studium przypadku)	wykład -zaliczenie na ocenę ćwiczenia - zaliczenie na ocenę
Wycena nieruchomości	W1: zna metody wyceny nieruchomości, zna uwarunkowania prawne, techniczne i ekonomiczne związane z wyceną oraz dobiera właściwą metodę do wyceny danej nieruchomości (K_W05). U1: pozyskuje i przetwarza dane z rynku nieruchomości, opisuje zjawiska gospodarcze zachodzące na tym rynku i wycenia nieruchomości przy użyciu właściwych metod wyceny wraz z	Metody podające (wykład informacyjny/konwencjonalny, wykład konserwatoryjny) Metody poszukujące (projekty operatów szacunkowych sporządzane przez studentów - studium przypadku)	wykład -egzamin ćwiczenia - zaliczenie na ocenę

		interpretacją wyników i argumentacją (K_U05). K1: jest gotów do samodzielnego zdobywania informacji i wiedzy niezbędnych do funkcjonowania na rynku nieruchomości oraz uznawania znaczenia tej wiedzy w rozwiązywaniu problemów poznawczych i praktycznych (K_KO1).		
	Inwestycje zagraniczne, strategie internacjonalizacji	W1: zna i rozumie istotę bezpośrednich inwestycji zagranicznych i ich miejsce w procesie internacjonalizacji i globalizacji przedsiębiorstw, zna sposoby wejścia na rynki zagraniczne oraz proces budowania strategii internacjonalizacji (K_W02). U1: potrafi projektować strategię internacjonalizacji przedsiębiorstwa, dokonywać selekcji rynków zagranicznych oraz sposobów „wejścia” na rynek, przeprowadzać analizę między (K_U08). K1: uzyskuje zdolność zdobywania i oceny informacji niezbędnych w zarządzaniu projektami związanymi internacjonalizacją działalności przedsiębiorstwa (K_K01).	Metody podające (wykład informacyjny (konwencjonalny), wykład konwersatoryjny) Metody poszukujące (projekt, studium przypadku)	wykład -egzamin ćwiczenia - zaliczenie na ocenę
Grupa przedmiotów specjalnościowych (Nowoczesny marketing)	Projektowanie kreacji marketingowych	W1: Zna, rozumie i rozpatruje z marketingowego punktu widzenia relacje zachodzące pomiędzy instytucją a jej klientami - K_W03 W2: Zna i rozumie zasady tworzenia komunikatów marketingowych, by były one skuteczne – K_W07 U1: Potrafi projektować przedsięwzięcia i rozwiązania wiążące się z dążeniem do realizacji celów marketingowych instytucji - K_U02 U2: Posiada umiejętność samodzielnego proponowania rozwiązań konkretnych problemów wiążących się z komunikacją marketingową instytucji - K_U06 U3: Potrafi wykorzystywać w pracy adekwatne do jej treści rozwiązania informatyczne - programy do obróbki graficznej, programy do postprodukcji materiałów video, systemy zarządzania treścią CMS - K_U12 K1: Jest gotów do krytycznej oceny odbieranych treści – K_K01	Wykład multimedialny, dyskusja, praca w laboratorium komputerowych, giełda pomysłów, studium przypadku	wykład -zaliczenie na ocenę ćwiczenia - zaliczenie na ocenę

	Nowoczesne koncepcje zarządzania marketingowego	W1: rozróżnia i charakteryzuje poszczególne nowoczesne koncepcje w ramach zarządzania marketingowego (w tym marketing: społeczny, społecznie odpowiedzialny, społecznie zaangażowany, zielony, relacji, wartości, zrównoważony, doświadczeń, holistyczny, 3.0, personalny/wewnętrzny, wirusowy, partyzancki, internetowy) – K_W01 U1: potrafi wskazać i opisać problemy związane z praktycznym wykorzystaniem poszczególnych współczesnych koncepcji zarządzania marketingowego – K_U01 K1: rozwija kompetencje krytycznego myślenia w obszarze teorii i praktycznego zastosowania nowoczesnych koncepcji zarządzania marketingowego – K_K01	Wykład: wykład informacyjny (konwencjonalny) z wykorzystaniem prezentacji multimedialnej Ćwiczenia: pogadanka, studium przypadku (case study), giełda pomysłów, dyskusja	wykład -egzamin ćwiczenia - zaliczenie na ocenę
	Badania marketingowe w praktyce	W1: Zna i rozpatruje w sposób pogłębiony podstawowe rodzaje źródeł informacji w badaniach marketingowych, rodzaje badań marketingowych oraz wykorzystywane w ich ramach metody zbierania danych (K_W04) W2: Zna i rozpatruje w sposób pogłębiony instrumenty pomiarowe odpowiadające podstawowym metodom zbierania danych wykorzystywanym w różnych rodzajach badań marketingowych (K_W04) W3: Zna i rozpatruje w sposób pogłębiony podstawowe czynności podejmowane w fazie przygotowania procesu badania marketingowego oraz w fazie jego realizacji (K_W04) U1: Potrafi zidentyfikować w ocenianych organizacjach problemy decyzyjne wymagające zastosowania badań marketingowych a także dobrać odpowiednie do problemów decyzyjnych / problemów badawczych rozwiązania w obszarze badań marketingowych (K_U01) U2: Potrafi zaprojektować badanie marketingowe, które umożliwia rozwiązanie konkretnego problemu decyzyjnego (w tym formułuje cele badania i odpowiadające im proste hipotezy badawcze; dobiera odpowiednie metody doboru jednostek badania; wskazuje właściwe metody zbierania danych oraz instrumenty pomiarowe) (K_U02) K1: Jest gotów do samodzielnego stosowania podstawowych metod badań marketingowych oraz	Wykład: Wykład konwersatoryjny prowadzony z wykorzystaniem prezentacji multimedialnych Ćwiczenia: pogadanka, studium przypadku (case study), giełda pomysłów, metoda projektu, dyskusja	wykład -egzamin ćwiczenia - zaliczenie na ocenę

		odpowiadających im instrumentów w celu zdobycia informacji niezbędnych do rozwiązania konkretnych problemów decyzyjnych w danej organizacji (K_K02)		
	Program SPSS w badaniach marketingowych	U1: Potrafi przygotować w programie SPSS plik dla danych pozyskanych z zastosowaniem kwestionariusza ankietowego lub kwestionariusza wywiadu (definiuje nazwy zmiennych, typ zmiennych wartości zmiennych, braki danych, poziom pomiaru) (K_U12) U2: Potrafi do pliku stworzonego w programie SPSS wprowadzić dane zebrane z zastosowaniem kwestionariusza ankiety lub kwestionariusza wywiadu (K_U12) U3: Potrafi wybrać i zastosować w prawidłowy sposób podstawowe polecenia programu SPSS przygotowujące zmienne i obserwacje do przeprowadzenia analizy statystycznej na poziomie szczegółowości zależnym od oczekiwań zleceniodawcy badania (podstawowe operacje na danych oraz operacje przekształcania zmiennych dostępne w programie SPSS) (K_U12) U4: Potrafi wykonać podstawową analizę danych pozyskanych w badaniu marketingowym, dostępnych w bazie programu SPS U5: Potrafi w prawidłowy sposób zinterpretować wyniki dokonanej analizy danych (K_U03) U6: Potrafi w pomocą programu SPSS przygotować tabele i wykresy prezentujące (w odpowiednim stopniu szczegółowości i podziale) dane pozyskane w badaniu marketingowym, potrafi je także edytować i eksportować do plików innych programów (K_U12) K1: Jest gotów do krytycznej oceny i wykorzystania posiadanych informacji do projektowania kwestionariuszy ankiety i kwestionariuszy wywiadu (K_K01)	pogadanka, dyskusja, klasyczna metoda problemowa, studium przypadku, praca z programem SPSS, praca na platformie moodle (na zajęciach: wspólne wykonywanie zadań z wykorzystaniem plików załączonych w poszczególnych blokach tematycznych kursu na platformie moodle; poza zajęciami: indywidualna praca na udostępnionych plikach, utrwalająca nabyte umiejętności; wykonywanie testów i zadań punktowanych sprawdzających nabyte umiejętności).	ćwiczenia - zaliczenie na ocenę

Marketing zrównoważony	W1: zna pojęcie i charakterystyczne cechy koncepcji marketingu zrównoważonego – K_W01 W2: wymienia i charakteryzuje główne instrumenty, metody oraz działania z zakresu marketingu zrównoważonego – K_W03 U1: potrafi zidentyfikować problemy związane z wykorzystaniem koncepcji marketingu zrównoważonego – K_U01 U2: potrafi wskazać działania prowadzące do rozwiązania problemów związanych z wykorzystaniem marketingu zrównoważonego – K_U02 K1: rozwija kompetencje krytycznego myślenia w obszarze teorii i praktycznego zastosowania koncepcji marketingu zrównoważonego – K_K01	Wykład: wykład informacyjny (konwencjonalny) z elementami konwersacji. Ćwiczenia: pogadanka, studium przypadku (case study), giełda pomysłów.	wykład -egzamin ćwiczenia - zaliczenie na ocenę
Planowanie marketingowe we współczesnej firmie	W1: Zna i rozumie w sposób pogłębiony podstawowe czynności podejmowane w trakcie realizacji poszczególnych etapów planowania marketingowego - K_W03 W2: Zna i rozumie w sposób pogłębiony podstawowe metody wykorzystywane do oceny sytuacji bieżącej przedsiębiorstw K_W03 U1: Potrafi zidentyfikować w ocenianych organizacjach problemy decyzyjne i dobrać odpowiednie do tych problemów rozwiązania w obszarze planowania marketingowego -K_U01 K1: Jest gotów do samodzielnego stosowania podstawowych metod i zasad z zakresu planowania marketingowego niezbędnych do funkcjonowania danej organizacji - K_K01	Wykład: Wykład konwersatoryjny prowadzony z wykorzystaniem prezentacji multimedialnych Ćwiczenia: pogadanka, studium przypadku (case study), giełda pomysłów, metoda projektu, dyskusja	wykład -egzamin ćwiczenia - zaliczenie na ocenę
Handel elektroniczny	W1: Wyjaśnia różnice pomiędzy poszczególnymi formami handlu elektronicznego - K_W01. W2: Wymienia i charakteryzuje uwarunkowania handlu elektronicznego - K_W03. W3: Charakteryzuje podstawowe strategie marketingowe funkcjonowania różnych form handlu elektronicznego - K_W07. U1: Potrafi zidentyfikować problemy dotyczące realizacji strategii marketingowej w przedsiębiorstwach korzystających z handlu elektronicznego - K_U01 U2: Potrafi zaproponować rozwiązania konkretnych problemów pojawiających się podczas realizacji strategii marketingowej w przedsiębiorstwach korzystających z handlu elektronicznego - K_U06	Wykład: wykład informacyjny (konwencjonalny) z elementami prezentacji multimedialnych dotyczących omawianych zagadnień. Ćwiczenia: pogadanka, studium przypadku (case study), giełda pomysłów, dyskusja.	wykład -zaliczenie na ocenę ćwiczenia - zaliczenie na ocenę

		K1: Bierze aktywny udział w zadaniach zespołowych związanych z analizą funkcjonowania przedsiębiorstw na rynku e-commerce - K_K02		
	Negocjacje w otoczeniu wielokulturowym	W1: Wymienia i opisuje etapy, techniki i uwarunkowania prowadzenia negocjacji w otoczeniu wielokulturowym - K_W06 U1: Wybiera właściwe metody i techniki wykorzystywane w prowadzeniu negocjacji oraz uwzględnia w negocjacjach specyfikę wynikającą z kraju pochodzenia partnera negocjacyjnego K_U05 K1: Bierze aktywny udział w przedsięwzięciach zespołowych związanych z prowadzeniem negocjacji - K_K03	Wykład: wykład informacyjny (konwencjonalny), wykład konwersatoryjny Ćwiczenia: gry negocjacyjne, studium przypadku, pogadanka Dodatkowo pogadanka, studium przypadku (case study), giełda pomysłów, dyskusja.	wykład -egzamin ćwiczenia - zaliczenie na ocenę
	Nowe media w marketingu	W1: Rozumie relacje zachodzące pomiędzy instytucją a jej klientami obecnymi w Internecie - K_W03 W2: Zna i rozumie zasady doboru strategii działalności i obecności przedsiębiorstwa w sferze internetowej - K_W07 U1: Potrafi diagnozować problemy, jakie pojawiają się w przypadku funkcjonowania instytucji w środowisku internetowym - K_U01 U2: Potrafi projektować rozwiązania adekwatne do potrzeb instytucji i jej interesariuszy w kontekście działań marketingowych w Internecie - K_U02 U3: Potrafi wykorzystywać zdobytą wiedzę nt. komunikacji marketingowej w nowych mediach w praktyce zawodowej - K_U06 K1: Jest gotów do krytycznej oceny działań komunikacyjnych w nowych mediach - K_K01	Wykład multimedialny, dyskusja, praca w laboratorium komputerowym, giełda pomysłów, analiza przypadku, praca w grupie	wykład -zaliczenie na ocenę ćwiczenia - zaliczenie na ocenę
	Marketing międzynarodowy	W1: Definiuje i rozpatruje w sposób pogłębiony działania i instrumenty marketingowe w skali międzynarodowej – K_W08 U1: Dokonuje analizy otoczenia międzynarodowego organizacji - K_U01 U2: Formułuje możliwe rozwiązania dla problemu decyzyjnego o charakterze marketingowym, zidentyfikowanego w przestrzeni globalnej – K_U08 K1: Identyfikuje i analizuje problemy decyzyjne o charakterze marketingowym w skali międzynarodowej – K_K04	Wykład: wykład informacyjny (konwencjonalny) z elementami prezentacji multimedialnych dotyczących omawianych zagadnień. Dodatkowo pogadanka, studium przypadku (case study), giełda pomysłów, dyskusja.	wykład -egzamin

Grupa przedmiotów specjalnościowych (Nowoczesne zarządzanie przedsiębiorstwem)	Start up - biznes z przyszłością	W1: zna i rozumie definicję, istotę oraz zasady tworzenia i funkcjonowania startupu (K_W10) W2: zna i rozumie rolę startupów we współczesnych systemach rynkowych oraz bariery im towarzyszące (K_W02) U1: potrafi zaplanować proces tworzenia innowacyjnego startupu (K_U08) U2: potrafi opisać i przedstawić zaprojektowany startup (K_U10) K1: jest gotów do myślenia i podejmowania aktywności przedsiębiorczych w zakresie tworzenia własnego biznesu (K_K04)	Wykład: konwencjonalny, problemowy Ćwiczenia: metoda ćwiczeniowa, metoda problemowa, studium przypadku, arkusze zadaniowe	wykład -egzamin ćwiczenia - zaliczenie na ocenę
	Źródła finansowania rozwoju przedsiębiorstw	W1: rozumie złożone procesy zarządzania przedsiębiorstwem z perspektywy źródeł jego finansowania - K_W08; U1: potrafi praktycznie wykorzystywać zdobytą wiedzę w zakresie pozyskiwania źródeł finansowania działalności gospodarczej - K_U05; U2: potrafi wykorzystywać w pracy technikę informacyjną – aplikację informatyczną Generator wniosków - K_U12; K1: jest gotów do przedsiębiorczego działania - K_K04.	Wykłady - wykład problemowy prowadzony metodą tradycyjną z wykorzystaniem prezentacji multimedialnej. Wykład prowadzony w taki sposób, aby zapewnić możliwość prowadzenia dyskusji ze studentami. Ćwiczenia – zajęcia projektowe	wykład -zaliczenie na ocenę ćwiczenia - zaliczenie na ocenę
	Marketingowe zarządzanie przedsiębiorstwem	W1: zna i rozumie w pogłębionym stopniu w pogłębionym stopniu koncepcję marketingowego zarządzania przedsiębiorstwem oraz etapy jej rozwoju na tle nauki o marketingu - K_W01; W2: zna, potrafi wymienić oraz opisać koncepcję i fazy procesu marketingowego zarządzania przedsiębiorstwem oraz konsekwencje jej zastosowania dla rozwoju przedsiębiorstw - K_W07; U1: potrafi wskazać problemy związane z podejmowaniem decyzji zarządczych, w tym szanse i/lub zagrożenia jakie pojawiają się w praktyce przedsiębiorstwa zarządzanego marketingowo - K_U01; U2: potrafi opracować strategiczny plan marketingowy przedsiębiorstwa - K_U08; K1: jest gotów do samodzielnego kreowania i stosowania instrumentów zdobywania informacji i wiedzy oraz ich zastosowania w działaniach dotyczących sporządzania marketingowych planów strategicznych - K_K01; K2: jest gotów do określania priorytetów służących	Wykład: wykład informacyjny (konwencjonalny) z elementami inscenizacji i konwersacji) Ćwiczenia: pogadanka, studium przypadku (case study), giełda pomysłów, projekt	wykład -egzamin ćwiczenia - zaliczenie na ocenę

		realizacji przedsięwzięć z zakresu zarządzania marketingowego - K_K02.		
Komunikacja i negocjacje w zarządzaniu	W1: zna i rozumie w pogłębionym stopniu relacje zachodzące między członkami organizacji i jej interesariuszami oraz zasady ich kształtowania w procesach komunikowania się – K_W03. W2: zna i rozumie w pogłębionym stopniu wiedzę o pożądanym zachowaniu ludzi w różnych procesach i strukturach komunikowania się - K_W06. U1: potrafi praktycznie wykorzystywać zdobytą wiedzę w zakresie różnych form komunikowania się i krytycznie analizować skuteczność stosowania tej wiedzy - K_U05. U2: potrafi wykorzystywać w pracy zaawansowane taktyki oraz techniki komunikacyjne i negocjacyjne - K_U12. U3: potrafi skutecznie komunikować się w środowisku biznesu - K_U13.	Metody dydaktyczne eksponujące: symulacyjna. Metody dydaktyczne podające: wykład informacyjny (konwencjonalny), wykład konwersatoryjny, wykład problemowy, pogadanka. Metody dydaktyczne poszukujące: klasyczna metoda problemowa, obserwacji, projektu, studium przypadku, sytuacyjna.	wykład -zaliczenie na ocenę ćwiczenia - zaliczenie na ocenę	
Zarządzanie wiedzą o kliencie	W1: zna zasady i metody racjonalizacji decyzji, w tym szczególnie dotyczących zarządzania wiedzą o klientach - K_W07; U1: potrafi prognozować, identyfikować i analizować złożone problemy jakie wiążą się z zarządzaniem wiedzą o kliencie - K_U01; K1: jest gotów do samodzielnego kreowania i stosowania instrumentów zdobywania informacji i wiedzy oraz ich zastosowania w działaniach z zakresu zarządzania wiedzą o kliencie - K_K01; K2: jest gotów do określania priorytetów służących realizacji przedsięwzięć z zakresu zarządzania wiedzą o kliencie - K_K02.	Wykład problemowy i konwersatoryjny, giełda pomysłów, studium przypadku, dyskusje, projekt w grupie	zaliczenie pisemne w formie testu, prezentacja interaktywnej pracy zespołowej, obserwacja	
Kreowanie wizerunku menedżera	W1: zna i rozumie w pogłębionym stopniu relacje zachodzące między członkami organizacji i jej interesariuszami oraz zasady ich kształtowania adekwatnego zarówno do norm etycznych oraz zasad społecznej odpowiedzialności, jak i do celów rozwojowych jednostki i organizacji – K_W03. W2: zna i rozumie w pogłębionym stopniu wiedzę o zachowaniach ludzi w organizacji z perspektywy ich wpływu na wizerunek menadżera - K_W06.	Metody dydaktyczne podające: wykład informacyjny (konwencjonalny), wykład konwersatoryjny, wykład problemowy, pogadanka. Metody dydaktyczne poszukujące: klasyczna metoda problemowa, studium przypadku.	zaliczenie pisemne w formie testu, zaliczenie pisemne w formie testu, obserwacja	

Strategie innowacyjne przedsiębiorstw	W1: zna i rozumie znaczenie strategii innowacyjnej w rozwoju organizacji oraz jej poszczególnych komponentów - K_W07; W2: potrafi zidentyfikować i scharakteryzować etapy realizacji procesu innowacyjnego - K_W08; U1: potrafi samodzielnie zidentyfikować czynniki przekładające się na wybór stosowanej strategii innowacji i proponować rozwiązania nietypowych problemów z zakresu zarządzania innowacjami - K_U06; K1: ma świadomość znaczenia strategii w kreowaniu innowacyjnych rozwiązań i jest gotowy do działania w sposób twórczy - K_K04	Metody dydaktyczne podające: wykład konwersatoryjny, wykład problemowy; Metody dydaktyczne poszukujące: ćwiczeniowa, doświadczeń, klasyczna metoda problemowa oraz studium przypadku	Egzamin pisemny - Test
TRIZ - Metodyka kreowania pragmatycznych rozwiązań	W1: zna wybrane narzędzia poszukiwania innowacyjnych rozwiązań - K_W04; W2: zna metody kreowania pragmatycznych innowacji na podstawie koncepcji TRIZ - K_W07; U1: potrafi stosować nowoczesne i zaawansowane metody kreowania pragmatycznych innowacji z wykorzystaniem metodyki TRIZ - K_U04; U2: potrafi proponować innowacyjne rozwiązania złożonych i nietypowych problemów w organizacji - K_U06; K1: jest gotowy do myślenia i działania w sposób przedsiębiorczy w oparciu o sformalizowaną metodykę TRIZ - K_K04.	Metody dydaktyczne poszukujące: - ćwiczeniowa, - studium przypadku.	Zaliczenie na ocenę
Pozytywne przywództwo	W1: dogłębnie zna pojęcie pozytywnego przywództwa oraz posiada wiedzę na temat określonych zachowań liderów w organizacjach - K_W06; W2: zna i rozumie wpływ przywództwa na procesy gospodarcze i społeczne zachodzące w organizacjach i ich otoczeniu - K_W02; U1: potrafi kreować pozytywny klimat w organizacji i w zespołach, którymi kieruje - K_U13; U2: potrafi rozwiązywać złożone problemy z zakresu zarządzania, zwłaszcza na stanowisku kierowniczym oraz w roli przywódcy zespołu – K_U06; K1: jest gotów do odpowiedniego pełnienia funkcji przywódczych i propagowania etycznej postawy i wrażliwości społecznej - K_K03.	Wykłady - wykład problemowy prowadzony metodą tradycyjną z wykorzystaniem prezentacji multimedialnej. Wykład prowadzony w taki sposób, aby zapewnić możliwość prowadzenia dyskusji ze studentami. Ćwiczenia – zajęcia projektowe z wykorzystaniem giełdy pomysłów, studium przypadku	wykład -egzamin ćwiczenia - zaliczenie na ocenę

Kreowanie wartości przedsiębiorstwa	W1: zna i rozumie istotę koncepcji zarządzania wartością przedsiębiorstwa oraz potrafi zidentyfikować czynniki wpływające na wartość organizacji - K_W08; U1: potrafi diagnozować i analizować złożone problemy jakie wiążą się z działalnością przedsiębiorstwa w kontekście kreowania jego wartości - K_U01; K1: jest nastawiony na znalezienie rozwiązania dla problemów organizacyjnych uwzględniając perspektywę różnych grup interesariuszy - K_K04	Metody dydaktyczne podające: - wykład konwersatoryjny - wykład problemowy Metody dydaktyczne poszukujące: - ćwiczeniowa - klasyczna metoda problemowa - projektu - studium przypadku - SWOT	wykład -egzamin ćwiczenia - zaliczenie na ocenę
Strategie produktu i marki	W1: zna zasady i metody racjonalizacji decyzji, w tym szczególnie dotyczących strategii marki i produktu - K_W07; W2: zna zasady zarządzania zasobami własności intelektualnej oraz pojęcia i zasady z zakresu ochrony własności przemysłowej i prawa autorskiego właściwe dla strategii marki i produktu - K_W09; U1: potrafi kreować nowe przedsięwzięcia w obszarze zarządzania marką i produktem - K_U08; U2: potrafi opracować strategię marki i produktu w stopniu rozszerzonym o umiejętność pogłębionej teoretycznie ich oceny, z zastosowaniem metody badawczej - K_U09; K1: jest gotów do samodzielnego kreowania i stosowania instrumentów zdobywania informacji i wiedzy oraz ich zastosowania w działaniach z zakresu zarządzania marką i produktem - K_K01; K2: jest gotów do określania priorytetów służących realizacji przedsięwzięć z zakresu zarządzania marką i produktem - K_K02.	Wykład: wykład informacyjny (konwencjonalny) z elementami inscenizacji i konwersacji Ćwiczenia: pogadanka, studium przypadku (case study), giełda pomysłów, projekt	wykład -zaliczenie na ocenę ćwiczenia - zaliczenie na ocenę
Przedsiębiorczość międzynarodowa	W1: zna i rozumie złożone procesy gospodarcze zachodzące w instytucjach i ich otoczeniu, globalnym, oraz ich źródła, wzajemne zależności i długofalowe konsekwencje (następstwa) w obszarze zarządzania przedsiębiorstwem międzynarodowym - K_W02; U1: potrafi kreować nowe przedsięwzięcia biznesowe w przestrzeni rynków globalnych, trafnie określając ich cel, ryzyko i przebieg procesów realizacyjnych - K_U08; K1: jest gotów do samodzielnego kreowania i stosowania instrumentów zdobywania informacji i wiedzy niezbędnych do funkcjonowania instytucji w globalnym środowisku, krytycznej oceny odbieranych treści oraz uznawania znaczenia wiedzy w	Wykład: wykład informacyjny (konwencjonalny) z elementami inscenizacji i konwersacji Ćwiczenia: pogadanka, studium przypadku (case study), giełda pomysłów, projekt	wykład -egzamin ćwiczenia - zaliczenie na ocenę

		rozwiązywaniu problemów poznawczych i praktycznych - K_K01.		
HR Biznes Partner	Procesy personalne w organizacjach	W1 - zna i rozumie w pogłębionym stopniu złożone procesy personalne w organizacji i ich uwarunkowania - K_W02, W2 - zna i rozumie w sposób pogłębiony metody i techniki niezbędnych do realizacji procesów personalnych w przedsiębiorstwie - K_W04 U1 - potrafi prognozować, identyfikować i analizować problemy personalne w organizacji - K_U01, U2 - potrafi projektować przedsięwzięcia wiążące się z rozwiązywaniem złożonych problemów dotyczących procesów personalnych - K_U02 U3 - potrafi sprawnie stosować nowoczesne i zaawansowane metody i techniki zarządzania w prognozowaniu i projektowaniu procesów personalnych - K_U04 U4- potrafi sprawnie posługiwać się systemami normatywnymi oraz normami i regułami (prawnymi, zawodowymi i etycznymi) w celu rozwiązania konkretnego zadania z zakresu zarządzania zasobami ludzkimi - K_U07 K1 - jest gotów do przestrzegania zasad etyki zawodowej w zakresie realizacji procesów personalnych w organizacji - K_K03	Metody podające: wykład konwersatoryjny z prezentacją multimedialną, pogadanka Metody dydaktyczne poszukujące: dyskusja grupowa, case study, projekt zespołowy	wykład -egzamin ćwiczenia - zaliczenie na ocenę
	Komunikacja w praktyce menedżera	W1: zna podstawowe techniki i zasady komunikacji– K_W06, K_W07, W2: Student przedstawia strategie komunikacyjne i perswazyjne menedżera w stosunku do zespołu i jednostki – K_W06: W3: identyfikuje style komunikacji wykorzystywane do zarządzania zespołem -K_W06 K_W07 W4: zna role i zadania menadżera i rozumienie znaczenie komunikacji w realizacji tych ról - K_W08; U1: posiada umiejętność rozmawiania z ludźmi wykorzystując narzędzia komunikacyjne – K_U05, K_U13 U2: potrafi rozpoznawać potrzeby innych i prowadzić rozmowę, tak aby zaspakajać potrzeby i osiągać cele rozmowy - K_U13, K_U14; K1: jest w stanie wykorzystywać wiedzę i umiejętności do krytycznej oceny odbieranych treści oraz rozumie znaczenie wiedzy na temat komunikacji w rozwiązywaniu problemów w codziennych sytuacjach osobistych i zawodowych K_K01	Metody eksponujące (drama, pokaz, symulacja). Metody podające (opis, opowiadanie, wykład konwersatoryjny, wykład problemowy). Metody poszukujące (ćwiczeniowa, giełda pomysłów, oxfordzka, projektu, stolik ekspertów, studium przypadku, klasyczna metoda programowa, poszukująca).	zaliczenie na ocenę

	Mapy argumentacji w HRM W1: zna i rozumie w sposób pogłębiony wybrane metody i narzędzia przygotowania do argumentacji w obszarze HRM - K_W04 W2: zna i rozumie w pogłębionym stopniu, zasady i metody racjonalizacji decyzji w obszarze HRM - K_W07; U1: potrafi prognozować, identyfikować i analizować złożone problemy jakie wiążą się z praktyką funkcjonowania i rozwoju instytucji w obszarze HRM wykorzystując wiedzę teoretyczną i formułując własne opinie - K_U01 U2: potrafi sprawnie posługiwać się systemami normatywnymi oraz normami i regułami (prawnymi, zawodowymi i etycznymi) w celu rozwiązania konkretnego zadania z zakresu HRM - K_U07 U3: potrafi skutecznie komunikować się w środowisku biznesu - K_U13; K1: jest gotów do samodzielnego kreowania i stosowania instrumentów zdobywania informacji i wiedzy niezbędnych do funkcjonowania instytucji w globalnym środowisku, krytycznej oceny odbieranych treści oraz uznawania znaczenia wiedzy w rozwiązywaniu problemów poznawczych i praktycznych w obszarze HRM - K_K01 K2: jest gotów do odpowiedzialnego wykonywania zawodu, rozwijania jego dorobku, podtrzymywania etosu oraz przestrzegania zasad etyki zawodowej - K_K03	Ćwiczenia i warsztaty prowadzone z wykorzystaniem metod podających i poszukujących: dyskusji, pogadanki, projektu i referowania	zaliczenie na ocenę
--	---	--	----------------------------

	Badanie satysfakcji i zaangażowania pracowników	W1: zna i rozumie powody i cele przeprowadzania ewaluacji zaangażowania oraz satysfakcji pracowników w miejscu pracy – K_W08 W2: zna i rozumie proces kształtowania się satysfakcji pracowników – K_W06 W3: zna i rozumie działania mające wpływ na powstawanie i modyfikację poziomu satysfakcji pracowników – K_W06, K_W07 W4: zna i rozumie mechanizmy pozwalające wpływać na zaangażowanie pracowników w wykonywane przez nich działania – K_W06, K_W07 W5: zna i rozumie metody pomiaru satysfakcji i zaangażowania pracowników – K_W04 U1: potrafi zastosować poznane metody pomiaru i oceny satysfakcji pracowników – K_U01, K_U03 U2: potrafi zastosować poznane metody pomiaru i oceny zaangażowania pracowników – K_U01, K_U03 U3: potrafi zaprezentować rezultaty przeprowadzonych działań zespołowych – K_U09, K_U10, K_U15 U4: potrafi wyciągać wnioski z przeprowadzonych analiz oraz działania zmierzające do wykorzystania zdobytej wiedzy w praktyce – K_U05, K_U06, K_U10 K1. odpowiednio określa priorytety związane z realizacją określonych przedsięwzięć z uwzględnieniem analizy zjawisk zachodzących w organizacji, respektując aspekty społeczne oraz środowiskowe K_K02	Metody dydaktyczne podające: - pogadanka - wykład problemowy Metody dydaktyczne poszukujące: - ćwiczeniowa - projektu - studium przypadku	zaliczenie na ocenę
--	--	---	--	----------------------------

Polityka państwa na rynku pracy w kontekście europejskim		W1 - ma pogłębioną wiedzę teoretyczną na temat mechanizmów funkcjonowania rynku pracy, zna i rozumie teorie rynku pracy - K_W02 W2 - posiada wiedzę z zakresu interwencji państwa na rynku pracy, rozumie płaszczyznę współpracy publicznych służb zatrudnienia z pozostałymi uczestnikami rynku pracy - K_W03 W3 - zna metody badania, sposoby pozyskiwania informacji oraz interpretacji danych związanych z zatrudnieniem, bezrobociem i polityką rynku pracy - K_W04 U1 - rozpoznaje i opisuje problemy zachodzące na rynku pracy oraz właściwie analizuje ich przyczyny - K_U01 U2 - analizuje informacje statystyczne dotyczące rynku pracy, oblicza i interpretuje wskaźniki opisujące sytuację na rynku pracy i efektywności programów - K_U09 U3 - opracowuje program aktywizacji adekwatny do potrzeb i oczekiwań bezrobotnego na konkretnym rynku pracy, potrafi ocenić efektywność aktywnych programów rynku pracy - K_U05 U4 - uczestniczy w pracach zespołowych wykonując zadania, ćwiczenia i projekty grupowe dotyczące problematyki rynku pracy - K_U14 U5 - przygotowuje prace pisemne i wystąpienia publiczne z zakresu problematyki rynku pracy, prowadzi debatę publiczną na tematy dotyczące rynku pracy - K_U10 K1 - jest gotów do zdobywania informacji i wiedzy z zakresu problematyki rynku pracy, krytycznej oceny pozyskanych treści i wykorzystania ich w rozwiązywaniu problemów praktycznych - K_K01	Wykład problemowy urozmaicony prezentacją multimedialną. Na ćwiczeniach wykorzystywane są metody: pogadanka, studium przypadku, projektu, zadania pisemne, spotkania z praktykami doradcami klienta w powiatowych urzędach pracy	wykład -egzamin ćwiczenia - zaliczenie na ocenę
	HR w zrównoważonej organizacji	W1: Ma pogłębioną wiedzę na temat relacji organizacji z interesariuszami oraz zasad ich kształtowania zgodnie z zasadami społecznej odpowiedzialności z uwzględnieniem roli HR Business Partnera w tych działaniach – K_W03 W2: Zna i rozumie wybrane systemy norm i reguł prawnych, organizacyjnych, środowiskowych oraz etycznych wraz z ich zmianami i sposobami z uwzględnieniem roli HR Business Partnera w tych działaniach – K_W05 W3: Ma pogłębioną wiedzę na temat procesów zmian	Metody podające: wykład problemowy z elementami dyskusji moderowanej z wykorzystaniem prezentacji multimedialnej, pogadanka Metody dydaktyczne poszukujące: dyskusja grupowa, case study, pogadanka	zaliczenie na ocenę

		struktur i instytucji społeczno-ekonomicznych, przyczynach tych zmian i ich uwarunkowań, z uwzględnieniem aspektów rozwoju zrównoważonego - K_W 08 U1: Umie prognozować, identyfikować i krytycznie analizować złożone procesy i zjawiska ekonomiczne oraz społeczne, a także związki między nimi z uwzględnieniem koncepcji zrównoważonego rozwoju organizacji, formułując własne wnioski i rekomendacje K_U 03 U2. Potrafi dokonać analizy polityki społecznej i środowiskowej odpowiedzialności organizacji oraz zaprojektować działania HR, które organizacja może podjąć, by realizować założone cele z uwzględnieniem wymogów rozwoju zrównoważonego – K_U 02 U3. Potrafi posługiwać się normami i regułami (prawnymi, zawodowymi, prośrodowiskowymi i etycznymi) w celu rozwiązania konkretnego problemu dotyczącego zrównoważonego rozwoju organizacji dla kształtowania wizerunku pracodawcy – K_U 07 K1: Podejmuje refleksję nad etycznymi kwestiami projektowania systemów HR, jest gotów do aktywnego budowania pozytywnego wizerunku pracodawcy wobec interesariuszy organizacji ze szczególnym uwzględnieniem wypełniania zobowiązań społecznych oraz prośrodowiskowych – K_K02 K2: Jest gotów do wykonywania zawodu, podtrzymywania etosu oraz przestrzegania zasad dobra społecznego oraz środowiskowego – K_K03		
--	--	--	--	--

	Prawo pracy	W1: w pogłębionym stopniu, zna wybrane systemy norm i reguł prawnych, organizacyjnych, zawodowych i etycznych wraz z ich prawidłowościami, naturą, źródłami, zmianami i sposobami działania, z punktu widzenia właściwego dla nauk o zarządzaniu - K_W05 U1: potrafi prognozować, identyfikować i analizować złożone problemy jakie wiążą się z praktyką funkcjonowania i rozwoju instytucji wykorzystując wiedzę teoretyczną i formułując własne opinie - K_U01 U2: potrafi praktycznie wykorzystywać zdobytą wiedzę w różnych zakresach oraz formach i krytycznie analizować skuteczność i przydatność tej wiedzy - K_U05 U3: umie sprawnie posługiwać się systemami normatywnymi oraz normami i regułami (prawnymi, zawodowymi i etycznymi) w celu rozwiązania konkretnego zadania z zakresu zarządzania - K_U07 K1: jest gotów do samodzielnego kreowania i stosowania instrumentów zdobywania informacji i wiedzy niezbędnych do funkcjonowania instytucji w globalnym środowisku, krytycznej oceny odbieranych treści oraz uznawania znaczenia wiedzy w rozwiązywaniu problemów poznawczych i praktycznych - K_K01 K2: jest gotów do odpowiedniego wykonywania zawodu, rozwijania jego dorobku, podtrzymywania etosu oraz przestrzegania zasad etyki zawodowej - K_K03	wykład informacyjny (konwencjonalny) wykład problemowy wykład konwersatoryjny	egzamin
	Coaching i mentoring	W1: zna i rozumie złożone procesy społeczne zachodzące w instytucjach i ich otoczeniu, a także role jakie mogą w nich odegrać coaching i mentoring – K_W02 W2: zna i rozumie w pogłębionym stopniu, relacje instytucji z ich interesariuszami (wewnętrznymi, zewnętrznymi) oraz zasady ich kształtowania przy wykorzystaniu potencjału coachingu i mentoringu – K_W03 W3: zna i rozumie w pogłębionym stopniu, wybrane systemy norm i reguł prawnych, organizacyjnych, zawodowych i etycznych wynikających z ról coacha i mentora – K_W05 W4: zna i rozumie w pogłębionym stopniu wiedzę o kształtowaniu zachowań ludzi w organizacji na	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

		poziomie indywidualnym grupowym i instytucjonalnym, przy wykorzystaniu metod oraz narzędzi coachingu i mentoringu – K_W06; U1: potrafi prognozować, identyfikować i analizować złożone problemy jakie wiążą się z wdrożeniem i wykorzystaniem w praktyce funkcjonowania instytucji coachingu i mentoringu – K_U01 U2: potrafi projektować przedsięwzięcia wiążące się z rozwiązywaniem problemów funkcjonowania instytucji przy wykorzystaniu potencjału coachingu i mentoringu – K_U02 U3: potrafi samodzielnie proponować rozwiązania problemów z zakresu zarządzania i wdrażać innowacyjne rozwiązania oparte o metody i narzędzia coachingu i mentoringu – K_U06 U4: potrafi sprawnie posługiwać się systemami normatywnymi oraz normami i regułami zawodowymi i etycznymi w celu rozwiązania konkretnego dylematu etycznego z obszaru coachingu i mentoringu – K_U07 U5: potrafi skutecznie komunikować się w środowisku biznesu i budować zaufanie oraz pozytywny klimat w zespołach, w których uczestniczy, wykorzystując metody i narzędzia coachingu i mentoringu – K_U13; K1: jest gotów do samodzielnego kreowania i stosowania instrumentarium coachingu i mentoringu niezbędnego do funkcjonowania instytucji – K_K01 K2: jest gotów do odpowiedzialnego wykonywania zawodu coacha i funkcji mentora, z uwzględnieniem zasad etyki zawodowej – K_K03		
	Strategie motywowania i wynagradzania	W1: zna i rozumie złożone procesy gospodarcze i społeczne zachodzące w instytucjach i ich otoczeniu wpływające na budowę efektywnych systemów motywowania pracowników - K_W02 W2: w pogłębionym stopniu, wybrane systemy norm i reguł prawnych, organizacyjnych, zawodowych i etycznych w zakresie wynagradzania pracowników - K_W05 W3: w pogłębionym stopniu wiedzę o zachowaniach ludzi w organizacji na poziomie indywidualnym grupowym i instytucjonalnym dotyczących motywacji do pracy - K_W06; U1: umie praktycznie wykorzystywać zdobytą wiedzę dotyczącą motywowania materialnego i niematerialnego pracowników i krytycznie analizować	pogadanka, wykład problemowy, metoda ćwiczeniowa, referatu i studium przypadku	wykład -egzamin ćwiczenia - zaliczenie na ocenę

		skuteczność i przydatność tej wiedzy - K_U05 U2: sprawnie posługiwać się systemami normatywnymi oraz normami i regułami (prawnymi, zawodowymi i etycznymi) w celu rozwiązania konkretnego zadania z zakresu motywowania pracowników - K_U07 U3: w pogłębionym stopniu przygotowywać prace pisemne i wystąpienia publiczne, a także prowadzić debatę w języku polskim w zakresie tematyki przedmiotu - K_U10; K1: jest gotów do samodzielnego kreowania i stosowania instrumentów zdobywania informacji i wiedzy niezbędnych do funkcjonowania instytucji w globalnym środowisku, krytycznej oceny odbieranych treści oraz uznawania znaczenia wiedzy w rozwiązywaniu problemów poznawczych i praktycznych dotyczących motywowania pracowników - K_K01		
	Doskonalenie umiejętności menedżerskich	W1 - zna i opisuje funkcje i zadania menedżera w zakresie zarządzania personelem- K_W06 W2 - zna procedury i psychologiczne narzędzia przydatne w kierowaniu zespołami ludzkimi - K_W05 U1 - stosuje adekwatne narzędzia i algorytmy działania w różnych sytuacjach, jakich doświadcza menedżer z podwładnymi - K_U07 U2 - podejmuje właściwe decyzje personalne w różnych sprawach związanych z kierowaniem zespołami ludzkimi takich jak delegowanie zadań, nagradzanie, karanie, podejmowanie trudnych decyzji, motywowanie - K_U06, K_U13 K1 - w sposób profesjonalny i etyczny rozstrzyga dylematy personalne - K_K03	wykład konwencjonalny, pogadanka, odgrywanie ról, dyskusja grupowa	Zaliczenie na ocenę
	Współczesne koncepcje w HRM	W1 - zna i rozumie w pogłębionym stopniu współczesne koncepcje w zakresie zarządzania zasobami ludzkimi w organizacji - K_W02, W2 - zna i rozumie w sposób pogłębiony metody i techniki niezbędnych do realizacji współczesnych procesów personalnych w przedsiębiorstwie - K_W04; U1 - potrafi analizować współczesne koncepcje personalne w organizacji - K_U01, U2 - potrafi sprawnie stosować nowoczesne i zaawansowane metody i techniki zarządzania zasobami ludzkimi - K_U04 U3- potrafi sprawnie posługiwać się współczesnymi	Wykład konwersatoryjny z prezentacją multimedialną Dyskusja grupowa Case study	wykład -zaliczenie na ocenę ćwiczenia - zaliczenie na ocenę

		systemami normatywnymi oraz normami i regułami (prawnymi, zawodowymi i etycznymi) w celu rozwiązania konkretnego zadania z zakresu zarządzania zasobami ludzkimi - K_U07; K1 - jest gotów do przestrzegania zasad etyki zawodowej w zakresie realizacji procesów personalnych w organizacji - K_K03		
	Konflikt i negocjacje w praktyce menedżera HR	W1: istotę konfliktu i sposoby radzenia sobie z konfliktem K_W06 W2: istotę racjonalnych negocjacji i dynamikę procesu negocjacyjnego – K_W06 W3: wiodące style negocjacyjne wraz z ich konsekwencjami – K_W03 W4: zaawansowane techniki negocjacyjne wykorzystywane w biznesie i w rozmowach z klientem wewnętrznym i zewnętrznym, – K_W06 W5: techniki negocjacyjne i chwytty poniżej pasa i sposoby ich neutralizacji – K_W03 W6: zaawansowane strategie perswazyjne – K_W03, K_W06 U1: rozwiązywać konflikty pojawiające się w kontaktach biznesowych– K_U02 U2: zidentyfikować styl negocjacyjny partnera i dopasować własny styl adekwatnie do kontekstu– K_U02 U3: zidentyfikować interesy partnera w celu budowania długofalowych relacji z klientem i dostosować strategię perswazyjną do potrzeb partnera – K_U02, K_U05 U4: opracować pełną strategię negocjacyjną – K_U05, K_U1 K1: kreatywnego rozwiązywania dylematów pojawiających się w procesie negocjowania w kierunku poszukiwania rozwiązań optymalnych – K_K01 K2: zawierania i respektowania zobowiązań biznesowych w oparciu o obopólne korzyści – K_K01, K_K02	Zajęcia prowadzone są w formie warsztatowej (ćwiczenia) z wykorzystaniem prezentacji multimedialnej i metod aktywizujących uczestników w formie dyskusji grupowej, modelowania zachowań, pokazów, analizy przypadków. Część realizowana w formie wykładu interaktywnego (wykłady)	wykład -zaliczenie na ocenę ćwiczenia - zaliczenie na ocenę

	Psychologiczne aspekty w pracy menedżera	W1: zna pojęcia definiujące środowisko pracy oraz wybrane mechanizmy psychologiczne występujące w pracy menadżera – K_W07, K_W08 W2: zna kategorie błędów spostrzegania wpływających na praktykę zarządzania - K_W06, K_W07 W4: posiada wiedzę w obszarze psychologii z zakresu różnic indywidualnych - K_W06 W5: definiuje zagadnienia z zakresu procesów motywacyjnych - K_W06, K_W07 W6: posiada wiedzę na temat psychologicznych podstaw przewidywania sukcesu w pracy - K_W06, K_W08 U1: dokonuje wyboru metod selekcyjnych minimalizujących błędy wyboru - K_U03 U2: potrafi wskazać kompetencje adekwatne do wymagań stanowiska pracy - K_U05, K_U15, U3: adekwatnie używa narzędzi psychometrycznych wspierających pracę menadżera – K_U06 K1: jest gotów do samodzielnego kreowania i stosowania instrumentarium coachingu i mentoringu niezbędnego do funkcjonowania instytucji – K_K01 K2: prawidłowo identyfikuje i kreatywnie rozwiązuje problemy zawodowe wykorzystując zdobytą wiedzę i umiejętności - K_K02, K_K03	Metody eksponujące (drama, pokaz, symulacja). Metody podające (opis, opowiadanie, wykład problemowy). Metody poszukujące (ćwiczeniowa, doświadczenia, obserwacji, studium przypadku, klasyczna metoda programowa, SWOT)	zaliczenie na ocenę
Grupa przedmiotów specjalnościowych (Logistyka biznesu)	System wsparcia logistycznego	W1: definiuje miejsce systemu wsparcia logistycznego w strukturze organizacji - K_W02 W2: rozpatruje relacje organizacji z jej dostawcami i odbiorcami - K_W03 W3: zna metody zarządzania procesami i systemami logistycznymi stosowane w organizacjach - K_W04 U1: potrafi zastosować w metody zarządzania procesami i systemami logistycznymi w praktyce - K_U01 U2: w pogłębionym zakresie potrafi wykorzystać umiejętność rozumienia i analizowania problemów decyzyjnych występujących w logistyce oraz potrafi dobrać odpowiednią metodę do ich rozwiązywania - K_U09 K1: jest gotów do rozwijania społecznych kompetencji pracy w zespole, uczestnicząc w przygotowywaniu projektów grupowych - K_K03	Tradycyjny wykład konwersatoryjny (konwencjonalny) z wykorzystaniem prezentacji multimedialnej wraz z analizą praktycznych przykładów omawianych zagadnień; Ćwiczenia: wykorzystanie metody rozwiązywania problemów, uzupełnione komentarzem prowadzącego z wykorzystaniem prezentacji multimedialnej, praca w laboratorium komputerowym, praca w grupach, analiza i rozwiązywanie praktycznych przykładów, projekty grupowe	wykład -egzamin ćwiczenia - zaliczenie na ocenę

Infrastruktura logistyczna	W1 – identyfikuje i definiuje pojęcia dotyczące infrastruktury (K_W02) W2 – posiada wiedzę na temat infrastruktury logistycznej w zależności od miejsca realizacji procesów logistycznych (K_W02) W3 – zna i rozumie problematykę związaną z centrami logistycznymi jako elementami kluczowymi dla funkcjonowania współczesnych procesów dystrybucji w łańcuchach dostaw w aspekcie infrastrukturalnym (K_W04)	Wykład: Wykład konwersatoryjny - zajęcia prowadzone są z wykorzystaniem prezentacji multimedialnych i wsparty metodami aktywizującymi: dyskusja, aktywność, studium przypadku Ćwiczenia: rozwiązywanie ćwiczeń i zadań, giełda pomysłów, pogadanka, studium przypadku. Metody dydaktyczne podające: - wykład konwersatoryjny Metody dydaktyczne poszukujące: - ćwiczeniowa - giełda pomysłów - projektu - studium przypadku	zaliczenie na ocenę
Dostawcy usług logistycznych	W1: zna, rozumie procesy zarządzania i wdrażania zmian dotyczące poszczególnych zasobów i sfer funkcjonowania przedsiębiorstw świadczących usługi logistyczne - K_W08 U1: potrafi identyfikować i analizować problemy związane z organizacją i realizacją usług logistycznych świadczonych przez usługodawców logistycznych – K_U01 K1: myślenia i działania w sposób przedsiębiorczy w planowanych/ realizowanych usługach logistycznych przez usługodawców logistycznych - K_K04	Wykład konwersatoryjny - zajęcia prowadzone są z wykorzystaniem prezentacji multimedialnych i wsparty metodami aktywizującymi: dyskusja, aktywność, studium przypadku Ćwiczenia: rozwiązywanie ćwiczeń i zadań, giełda pomysłów, pogadanka, studium przypadku. Metody dydaktyczne podające: - wykład konwersatoryjny Metody dydaktyczne poszukujące: - ćwiczeniowa - giełda pomysłów - projektu - studium przypadku	Wykład: zaliczenie na ocenę ćwiczenia - zaliczenie na ocenę
IT w transporcie	W1 – rozumie w sposób pogłębiony potrzebę stosowania różnych rozwiązań, które wieloaspektowo umożliwiają zwiększenie sprawności i skuteczności i w efekcie zwiększenie efektywności zarządzania transportem (K_W04). W2 – rozumie potrzebę stosowania rozwiązań	Metody dydaktyczne eksponujące: - pokaz - symulacyjna (gier symulacyjnych), Metody dydaktyczne podające:	wykład - zaliczenie na ocenę ćwiczenia - zaliczenie na ocenę

		informatycznych w celu pozyskiwania danych do analizy kosztów w rachunku kosztów działań (K_W04) U1 – potrafi praktycznie wykorzystać zdobytą wiedzę w celu identyfikowania procesów transportowych przedsiębiorstwa jako podstawę do zastosowania odpowiednich narzędzi wsparcia informatycznego i telematycznego (K_U05), U2 – w pogłębionym stopniu potrafi przygotować pracę pisemną dotyczącą analizy związanej z symulacją zadania transportowego oraz analiza danych rzeczywistych. (K_U11) U3 – potrafi twórczo uczestniczyć w pracach zespołu realizującego zadania lub projekt związany z oceną merytoryczną systemu IT. (K_U14) K1- potrafi samodzielnie kreować i stosować instrumenty zdobywania informacji i wiedzy niezbędnych do funkcjonowania instytucji w globalnym środowisku, krytycznie oceniać odbierane treści oraz uznawać znaczenie wiedzy w rozwiązywaniu problemów poznawczych i praktycznych (K_K01)	- opis - wykład informacyjny (konwencjonalny), Metody dydaktyczne poszukujące: - ćwiczeniowa - doświadczeń - studium przypadku	
	Decyzje menedżerskie w logistyce	W1: Ma wiedzę na temat problemów decyzyjnych pojawiających się w logistyce zaopatrzenia, produkcji i dystrybucji (K_W02, K_W03) W2: Zna metody i narzędzia optymalizacji stosowane w logistyce (K_W04, K_W07) U1: Potrafi dobierać i stosować metody i narzędzia właściwe dla rozwiązywania logistycznych problemów decyzyjnych (K_U01 K_U04, K_U06) K1: Posiada kompetencje w zakresie analitycznego myślenia i twórczego poszukiwania rozwiązań złożonych problemów decyzyjnych (K_K01, K_K04)	Metody dydaktyczne podające (wykład informacyjny - konwencjonalny, wykład konwersatoryjny, pogadanka, prezentacja studium przypadku); Metody dydaktyczne poszukujące (ćwiczeniowa, giełda pomysłów, klasyczna metoda problemowa, laboratoryjna, studium przypadku, projektu, referatu, symulacja).	wykład -egzamin ćwiczenia - zaliczenie na ocenę

Systemy planowania zasobów	W1: rozpoznaje i definiuje relacje zachodzące na styku organizacji w kontekście zasobów niezbędnych do realizacji procesów gospodarczych w logistyce (K_W02) W2: w sposób pogłębiony wymienia funkcjonalności znanych systemów informatycznych służących wspomaganie planowania zasobów w logistyce (K_W04) W3: w pogłębiony sposób potrafi zdefiniować i opisać podstawowe procesy i funkcje zastosowania systemów ERP w logistyce (K_W04) U1: potrafi wykorzystywać nowoczesne techniki komunikacyjne i informacyjne w analizie przepływu danych w systemach IT (K_U12) U2: potrafi rozwijać swoją wiedzę i umiejętności w realizacji procesów w systemach ERP (K_U15) K1: myśli w sposób przedsiębiorczy w zakresie planowania przepływów w systemach ERP w kontekście sprawdzania uzyskiwania zaplanowanych wyników (K_K04)	Metody dydaktyczne eksponujące: - pokaz, Metody dydaktyczne podające: - opis - wykład informacyjny (konwencjonalny) - wykład konwersatoryjny, Metody dydaktyczne poszukujące: - laboratoryjna - projektu - studium przypadku - SWOT	wykład -egzamin ćwiczenia - zaliczenie na ocenę
Zarządzanie łańcuchem dostaw	W1: zna i rozumie pojęcie łańcucha dostaw i zarządzania łańcuchem dostaw (K_W02, K_W03, K_W07) W2: instrumenty zarządzania łańcuchami dostaw i strategię ich konfigurowania – K_W02, K_W03, K_W07 U1: potrafi analizować i konfigurować łańcuchy dostaw oraz dobierać instrumenty zarządzania nimi (K_U01, K_U06) U2: potrafi zaprezentować publicznie wyniki i wnioski z analizy (K_U10) U3: potrafi efektywnie pracować w zespole (K_U14) K1: jest gotów do krytycznej oceny i selekcji informacji gromadzonych w procesie rozwiązywania złożonych problemów decyzyjnych pojawiających się w zarządzaniu łańcuchami dostaw (K_K01)	Metody dydaktyczne podające (pogadanka, wykład informacyjny, wykład konwersatoryjny); Metody dydaktyczne poszukujące (studium przypadku, projektu); Metody dydaktyczne w kształceniu online (metody oparte na współpracy, metody służące prezentacji treści, metody wymiany i dyskusji)	wykład -egzamin ćwiczenia - zaliczenie na ocenę

Projektowanie wsparcia logistycznego	W1: Identyfikuje podstawowe elementy procesów i systemów logistycznych i rozumie istotę modelowania w logistyce (K_W02, K_W04, K_W08) W2: Ma wiedzę na temat metod i narzędzi modelowania w logistyce (K_W04) U1: Potrafi stosować techniki planowania, metody optymalizacji i narzędzia przydatne w optymalizacji / usprawnianiu procesów i systemów logistycznych (K_U02, K_U04) U2: Posługuje się specjalistycznym oprogramowaniem ARIS (K_U12, K_U04) K1: Posiada kompetencje w zakresie analitycznego myślenia i twórczego poszukiwania rozwiązań złożonych problemów decyzyjnych (K_K01)	Metody dydaktyczne podające (pogadanka, prezentacja studium przypadku); Metody dydaktyczne poszukujące (ćwiczeniowa, giełda pomysłów, klasyczna metoda problemowa, laboratoryjna, studium przypadku, projekt, symulacja)	zaliczenie na ocenę
Controlling procesów logistycznych	W1 – zna i rozumie procesy logistyczne w działalności gospodarczej (K_W02) W2 – zna funkcje controllingu w logistyce (K_W02) U1 – potrafi identyfikować logistyczne zależności systemowe i definiować procesy logistyczne (K_U01) U2 – potrafi rozwiązywać problemy controllingowe z wykorzystaniem rachunku kosztów i wyników w logistyce (K_U02, K_U06) U3 – potrafi zastosować narzędzia optymalizacyjne i statystyczne wykorzystywane w controllingu (K_U01, K_U06) K1 – potrafi myśleć analitycznie i znajdować źródła problemów w analizowanych przypadkach (K_K01)	Metody dydaktyczne: - wykład połączony z prezentacją, dyskusje, prezentacje studenckie, analizy przypadków, praca w zespołach nad zadaniami. Metody dydaktyczne podające: - wykład informacyjny (konwencjonalny).	wykład - egzamin ćwiczenia - zaliczenie na ocenę
Obsługa celna przepływu towarów	W1: zna i rozumie regulacje prawne z zakresu prawa krajowego i międzynarodowego wraz z ich prawidłowościami, źródłami, niezbędnymi do realizacji obsługi celnej w obrocie towarowym - K_W05 U1: potrafi posługiwać się systemami normatywnymi oraz wybranymi normami i regułami w planowaniu i realizowaniu obsługi celnej obrotu towarowego – K_U07 K1: jest gotów do myślenia i działania w sposób przedsiębiorczy w realizowanej obsłudze celnej przepływu towarów - K_K04	Metody dydaktyczne podające: - pogadanka - wykład konwersatoryjny Metody dydaktyczne poszukujące - studium przypadku	zaliczenie na ocenę

	Negocjacje w logistyce	W1: zna i rozumie istotę racjonalnych negocjacji – K_W06; W2: zna i rozumie dynamikę procesu negocjacyjnego – K_W06; W3: zna i rozumie wiodące style negocjacyjne wraz z ich konsekwencjami – K_W03; W4: zna i rozumie zaawansowane techniki negocjacyjne wykorzystywane w biznesie, logistyce – K_W06; W5: zna i rozumie techniki manipulacyjne i taktyki ich neutralizacji – K_W03; W6: zna i rozumie zaawansowane strategie perswazyjne – K_W03, K_W06; U1: potrafi zidentyfikować styl negocjacyjny partnera i dopasować własny styl adekwatnie do kontekstu – K_U02; U2: potrafi zidentyfikować interesy partnera w celu budowania długofalowych relacji z dostawcami – K_U02; U3: potrafi dostosować strategię perswazyjną do potrzeb partnera – K_U02, K_U05; U4: potrafi opracować pełną strategię negocjacyjną – K_U05; K1: jest gotów do kreatywnego rozwiązywania dylematów pojawiających się w procesie negocjowania w kierunku poszukiwania rozwiązań optymalnych – K_K01; K2: jest gotów do zawierania i respektowania zobowiązań biznesowych w oparciu o obopólne korzyści – K_K02, K_K03	Zajęcia prowadzone są w formie wykładu interaktywnego z wykorzystaniem prezentacji multimedialnej i metod aktywizujących uczestników: dyskusji grupowej, modelowania zachowań, pokazów, analizy przypadków	zaliczenie na ocenę
--	-------------------------------	--	---	----------------------------

Dokształcanie procesów logistycznych		W1: istotę podejścia procesowego w zarządzaniu oraz metody doskonalenia procesów logistycznych – K_W02, K_W03, K_W04, K_W08 U1: zastosować wybrane metody doskonalenia procesów logistycznych – K_U01, K_U02, K_U03, K_U04, K_U06 U2: formułować propozycje usprawnień – K_U03, K_U06 U3: zaprezentować publicznie wyniki i wnioski z analizy – K_U10 K1: analitycznego myślenia i twórczego poszukiwania rozwiązań problemów organizacyjnych – K_K01 K2: efektywnej pracy w zespole – K_K02	Metody dydaktyczne: - w formie wykładu konwersatoryjnego z wykorzystaniem prezentacji PowerPoint, - w formie ćwiczeń, prowadzonych w oparciu o metodę badania przypadku (case study): praca odbywa się w zespołach, wymagane przygotowywanie się do zajęć (czytanie literatury), czytanie studiów przypadku, aktywność, realizacja zadań. Metody dydaktyczne w kształceniu online: - metody oparte na współpracy, - metody służące prezentacji treści, - metody wymiany i dyskusji. Metody dydaktyczne podające: - wykład informacyjny (konwencjonalny), - wykład konwersatoryjny. Metody dydaktyczne poszukujące: - projektu, - studium przypadku.	wykład - zaliczenie na ocenę ćwiczenia - zaliczenie na ocenę
Dobre praktyki w logistyce		W1: Zna i rozumie metody określania warunków dostawy oraz pojęcia z nimi związane - K_W02, K_W07, K_W08 W2: W sposób pogłębiony rozróżnia poszczególne warunki Incoterms w zakresie gestii transportowej, podziału ryzyka i odpowiedzialności za organizację dokumentacji - K_W02, K_W07, K_W08 U1: Potrafi dobierać warunki Incoterms do potrzeb sytuacji logistycznej i reagować na ich błędne zastosowanie - K_U05, K_U06, K_U07 U2: Potrafi posługiwać się określeniami stosowanymi w nowoczesnej logistyce - K_U05, K_U06, K_U07 K1: Analizuje i proponuje warunki Incoterms adekwatne do potrzeb biznesowych - K_K01, K_K03	Metody dydaktyczne: - w formie wykładu konwersatoryjnego z wykorzystaniem prezentacji PowerPoint, - w formie ćwiczeń, prowadzonych w oparciu o metodę badania przypadku (case study): praca odbywa się w zespołach, wymagane przygotowywanie się do zajęć (czytanie literatury), czytanie studiów przypadku, aktywność, realizacja zadań.	wykład - zaliczenie na ocenę ćwiczenia - zaliczenie na ocenę

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					113	94%
2.	Ekonomia i finanse					7	6%
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 (na studiach stacjonarnych)	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
Grupa przedmiotów z zakresu treści podstawowych	Współczesne koncepcje zarządzania	5	Nauki o zarządzaniu i jakości	0	0	2	5
	Prawo gospodarcze	2		0	0	1	0
	Etyka w zarządzaniu	2		0	0	1	0
	Zastosowania statystyki w zarządzaniu	5		1	0	2,5	5
Grupa przedmiotów z zakresu treści kierunkowych	Seminarium magisterskie	20		0	20	10	20
	Laboratorium zarządzania strategicznego	4		0	0	2	4
	Zarządzanie procesami	2		0	0	1	2
	Rachunkowość zarządcza	4		0	0	2	4
	Przedsiębiorczość	4		0	0	2	4
	Psychologia w zarządzaniu	2		0	0	1	1
	Badania operacyjne	4		1	0	2	4
	Laboratorium treningu kierowniczego	3		0	0	1,5	3
Specjalność: Event management i PR	Komunikacja społeczna	4		0	4	2	0
	Organizacja i koordynacja wydarzeń	6		0	6	3	5

	Aspekty prawne w eventach	6	6	0	6	3	2
	Wydarzenia korporacyjne	3	3	0	3	1,5	3
	Budowanie zespołów	2	2	0	2	1	2
	Budżetowanie wydarzeń i kampanii PR	3	2	1	3	1,5	3
	Zarządzanie kryzysem medialnym	4	4	0	4	2	3
	Zarządzanie wydarzeniami	5	5	0	5	2,5	5
	Współczesny PR	6	6	0	6	3	5
	Psychologia w marketingu	5	5	0	5	2,5	2
	Event marketing	4	4	0	4	2	4
	Warsztaty organizacji eventów	8	8	0	8	4	8
Specjalność: Informatyka w biznesie	Bazy danych	6	6	0	6	3	3
	Tworzenie aplikacji internetowych	5	4	1	5	2,5	1
	Wprowadzenie do języków skryptowych Python i R	5	5	0	5	2,5	1
	Usługi internetowe i cloud computing	4	4	0	4	2	2
	Oprogramowanie Open Source w analizie danych	4	4	0	4	2	2
	Systemy Business Intelligence i Big Data	6	6	0	6	3	3
	Nauka o danych dla biznesu	5	5	0	5	2,5	3
	Zarządzanie projektami informatycznymi	5	5	0	5	2,5	4
	Projektowanie procesów biznesowych w środowisku IT	5	5	0	5	2,5	5
	Systemy operacyjne i sieci komputerowe	5	5	0	5	2,5	2
	Systemy ERP	6	6	0	6	3	4
Specjalność: Inwestycje i nieruchomości	Ocena projektów inwestycyjnych	5	2	3	5	2,5	5
	Strategie finansowania inwestycji - doradztwo	3	3	0	3	1,5	3
	Zarządzanie procesami inwestycyjnymi	4	4	0	4	2	4
	Zarządzanie realizacją inwestycji	5	5	0	5	2,5	5
	Gospodarowanie nieruchomościami	5	5	0	5	2,5	5
	Kosztorysowanie i kalkulacja cen w projektach inwestycyjnych	7	2	5	7	3,5	7
	Podstawy prawne funkcjonowania rynku nieruchomości	2	2	0	2	1	0
	Wycena przedsiębiorstw	8	4	4	8	4	8
	Wycena nieruchomości	9	2	7	9	4,5	9
	Inwestycje zagraniczne, strategie internacjonalizacji	8	6	2	8	4	8

Specjalność: Nowoczesny marketing	Projektowanie kreacji marketingowych	5	5	0	5	2,5	5
	Nowoczesne koncepcje zarządzania marketingowego	7	7	0	7	3,5	7
	Badania marketingowe w praktyce	9	9	0	9	4,5	9
	Program SPSS w badaniach marketingowych	4	4	0	4	2	3
	Marketing zrównoważony	4	4	0	4	2	4
	Planowanie marketingowe we współczesnej firmie	4	4	0	4	2	4
	Handel elektroniczny	6	5	1	6	3	6
	Negocjacje w otoczeniu wielokulturowym	7	7	0	7	3,5	5
	Nowe media w marketingu	4	4	0	4	2	4
	Marketing międzynarodowy	6	6	0	6	3	6
Specjalność: Nowoczesne zarządzanie przedsiębiorstwem	Start up - biznes z przyszłością	5	5	0	5	2,5	5
	Źródła finansowania rozwoju przedsiębiorstw	6	6	0	6	3	6
	Marketingowe zarządzanie przedsiębiorstwem	5	5	0	5	2,5	5
	Komunikacja i negocjacje w zarządzaniu	6	6	0	6	3	4
	Zarządzanie wiedzą o kliencie	5	5	0	5	2,5	5
	Kreowanie wizerunku menedżera	3	3	0	3	1,5	3
	Strategie innowacyjne przedsiębiorstw	6	6	0	6	3	6
	TRIZ- Metodyka kreowania pragmatycznych rozwiązań	2	2	0	2	1	2
	Pozytywne przywództwo	4	4	0	4	2	4
	Kreowanie i wartości przedsiębiorstwa	4	4	0	4	2	4
	Strategie produktu i marki	5	5	0	5	2,5	5
	Przedsiębiorczość międzynarodowa	5	5	0	5	2,5	5
Specjalność: HR Biznes Partner	Procesy personalne w organizacjach	6	6	0	6	3	6
	Komunikacja w praktyce menedżera	4	4	0	4	2	4
	Mapy argumentacji w HRM	1	1	0	1	1	1
	Polityka państwa na rynku pracy w kontekście europejskim	5	4	1	5	2,5	5
	Badanie satysfakcji i zaangażowania pracowników	2	2	0	2	1	2
	HR w organizacji zrównoważonej	3	3	0	3	1,5	3
	Prawo pracy	3	2	1	3	1,5	3
	Coaching i mentoring	8	8	0	8	4	8
	Strategie motywowania i wynagradzania	8	6	2	8	4	8
	Doskonalenie umiejętności menedżerskich	3	3	0	3	1,5	3

	Współczesne koncepcje w HRM	4	4	0	4	2	4
	Konflikt i negocjacje w praktyce menedżera HR	5	5	0	5	2,5	5
	Psychologiczne aspekty w pracy menedżera	4	4	0	4	2	4
Specjalność: Logistyka biznesu	System wsparcia logistycznego	2	2	0	2	1	2
	Infrastruktura logistyczna	2	2	0	2	1	2
	Dostawcy usług logistycznych	3	3	0	3	1,5	3
	IT w transporcie	3	2	1	3	1,5	1
	Decyzje menedżerskie w logistyce	4	4	0	4	2	4
	Systemy planowania zasobów	6	6	0	6	3	6
	Zarządzanie łańcuchem dostaw	7	7	0	7	3,5	7
	Projektowanie wsparcia logistycznego	6	6	0	6	3	6
	Controlling procesów logistycznych	7	7	0	7	3,5	7
	Obsługa celna przepływu towarów	2	2	0	2	1	1
	Negocjacje w logistyce	3	3	0	3	1,5	2
	Doskonalenie procesów logistycznych	5	5	0	5	2,5	5
	Dobre praktyki w logistyce	6	6	0	6	3	6
	Zajęcia z dziedziny nauk humanistycznych (na studiach stacjonarnych - w języku angielskim)	2	2	0	2	1	0
	Zajęcia z dziedziny nauk humanistycznych	2	2	0	2	1	0
	BHP	0	0	0		0	0
	Business English for Management	3	3	0	0	1,5	0
	RAZEM Specjalność: Event management i PR	120	117	3	80	59,5	94
	%		97,50%	2,50%	67%	50%	78%
	RAZEM Specjalność: Informatyka w biznesie	120	117	3	80	59,5	82
	%		97,50%	2,50%	67%	50%	68%
	RAZEM Specjalność: Inwestycje i nieruchomości	120	97	23	80	59,5	106
	%		80,83%	19,17%	67%	50%	88%
	RAZEM Specjalność: Nowoczesny marketing	120	117	3	80	59,5	105
	%		97,50%	2,50%	67%	50%	88%
	RAZEM Specjalność: Nowoczesne zarządzanie przedsiębiorstwem	120	118	2	80	59,5	106
	%		98%	2%	67%	50%	88%

	RAZEM Specjalność: HR Biznes Partner	120	114	6	80	60	108
	%		95,00%	5,00%	67%	50%	90%
	RAZEM Specjalność: Logistyka biznesu	120	117	3	80	59,5	104
	%		97,50%	2,50%	67%	50%	87%
RAZEM: średnia z wszystkich specjalności:		120	113	7	80	60	101
			94,06%	5,94%	67%	50%	84%

Grupy przedmiotów	Przedmiot	Treści programowe
Grupa przedmiotów z zakresu treści podstawowych	Współczesne koncepcje zarządzania	Współczesne trendy w zarządzaniu Katalog współczesnych koncepcji zarządzania Istota poszczególnych koncepcji zarządzania
	Prawo gospodarcze	Podstawowe ustawy regulujące prawo gospodarcze, Pojęcia: przedsiębiorca, działalność gospodarcza, przedsiębiorstwo, Instrumenty prawne związane z działalnością gospodarczą: firma, prokura i rejestry, Rodzaje spółek handlowych i ogólna ich charakterystyka
	Etyka w zarządzaniu	Kodeks etyczny, konflikt wartości moralnych i zarządczych, cnoty menedżerskie, odpowiedzialne zarządzanie, zrównoważony rozwój, etos menedżerski
	Zastosowania statystyki w zarządzaniu	Zmienna losowa i jej rozkłady. Estymacja punktowa i przedziałowa parametrów. Parametryczne testy istotności. Nieparametryczne testy istotności. Wnioskowanie statystyczne w analizie korelacji i regresji.

Grupa przedmiotów z zakresu treści kierunkowych	Seminarium magisterskie	Dyskusja nad wyborem tematu pracy i ukierunkowanie jej na rozwiązanie problemu z praktyki funkcjonowania organizacji (nacisk na aplikacyjny charakter pracy) Wybór tematu pracy, sformułowanie celu, szczegółowych pytań i hipotez badawczych Dobór źródeł informacji i metod badawczych Dyskusja nad strukturą pracy i opracowanie układu pracy Omówienie zasad studiowania literatury i jej cytowania (powoływania się na wtórne źródła danych) Omówienie zasad konstruowania narzędzi badawczych Dobór metod analizy danych Omówienie zasad pisania i redagowania pracy Omówienie zasad opracowywania i prezentacji wyników i wniosków o charakterze aplikacyjnym
	Laboratorium zarządzania strategicznego	Proces zarządzania strategicznego, Analiza otoczenia przedsiębiorstwa, Analiza potencjału przedsiębiorstwa, Strategiczna karta wyników - cele strategiczne i operacyjne, Wdrażanie strategii, Monitorowanie strategii
	Zarządzanie procesami	Istota procesów i zarządzania procesami Komponenty procesowego podejścia do zarządzania Procesowa architektura organizacji Charakterystyka organizacji procesowej
	Rachunkowość zarządcza	Pomiar kosztów dla celów decyzyjnych Analiza prognozy rentowności Analiza wrażliwości zysku Decyzje cenowe Krótkoterminowe decyzje optymalizacyjne Decyzje inwestycyjne Budżetowanie kosztów, przychodów i wyników Rachunkowość centrów odpowiedzialności
	Przedsiębiorczość	perspektywy postrzegania przedsiębiorczości cechy przedsiębiorcy uwarunkowania przedsiębiorczości formy przedsiębiorczości infrastruktura wsparcia biznesu

	Psychologia w zarządzaniu	Psychologiczne uwarunkowania podejmowania decyzji Inteligencja emocjonalna w zarządzaniu Przekazywanie informacji zwrotnej Techniki wywierania wpływu Zarządzanie konfliktem Zarządzanie zmianą
	Badania operacyjne	Podejmowanie decyzji menedżerskich - metody ilościowe Operacjonalizacja wiedzy Proces podejmowania decyzji i optymalizacja decyzji w różnych obszarach funkcjonalnych organizacji Modelowanie matematyczne problemów decyzyjnych Narzędzia informatyczne badań operacyjnych
	Laboratorium treningu kierowniczego	analiza danych biznesowych rozwiązywanie problemów biznesowych podejmowanie kierowniczych zarządzanie wartością spółki
Specjalność: Event management i PR	Komunikacja społeczna	Teorie relacji i komunikacji społecznej w zakresie zarządzania eventami (komunikacja, negocjacje , konflikt, wpływ i teorie wywierania wpływu społecznego Modele komunikacji, zasady i warunki prowadzenia negocjacji Różnice zachowań jednostek, grup i organizacji w konflikcie
	Organizacja i koordynacja wydarzeń	Szukanie i weryfikacja zasobów niezbędnych do przeprowadzenia wydarzenia Planowanie wydarzenia (w tym określenie miejsca, grupy docelowej, zaplanowanie ścieżek poruszania się, zapewnienie nagłośnienia, spikerów, cateringu i usług noclegowych) Możliwość pozyskiwania środków na organizację wydarzeń Promocja wydarzeń Charakterystyka poszczególnych eventów (wydarzenia specjalne, imprezy pracownicze, konferencje i seminaria, targi i wystawy, wyjazdy integracyjne, spotkania towarzyskie)
	Aspekty prawne w eventach	Bezpieczeństwo imprez masowych Finansowanie ze środków publicznych Umowy cywilnoprawne

	Wydarzenia korporacyjne	zarządzanie wydarzeniami podróże motywacyjne turystyka biznesowa eventy
	Budowanie zespołów	Istota grupy i zespołu, determinanty skutecznej współpracy, team building, rola lidera w budowaniu zespołu, wybrane mechanizmy warunkujące efektywność zespołu
	Budżetowanie wydarzeń i kampanii PR	Budżetowanie Metody budżetowania PR Kontrola i ocena budżetów PR
	Zarządzanie kryzysem medialnym	Rodzaje kryzysów medialnych identyfikacja zagrożeń planowanie i strategia antykryzysowa komunikacja w sytuacjach kryzysowych zarządzanie informacją i narracją współpraca z mediami działania postkryzysowe analiza i wyciąganie wniosków
	Zarządzanie wydarzeniami	zarządzanie projektami, definicja i rodzaje wydarzeń, cykl życia wydarzenia (planowanie, realizacja, ewaluacja), zarządzanie ryzykiem, budowanie doświadczenia uczestników (event experience), zrównoważony rozwój w zarządzaniu wydarzeniami, zarządzanie interesariuszami, technologia w eventach
	Współczesny PR	Definicja i rola PR strategie zarządzania wizerunkiem budowanie relacji z interesariuszami media relations PR w kryzysie etyka i odpowiedzialność w PR analiza i pomiar efektów działań PR w kryzysie

	Psychologia w marketingu	teorie wpływu na konsumenta w zakresie zarządzania eventami (komunikacja marketingowa, marketing mediów społecznościowych, reklama) wpływ i teorie wywierania wpływu społecznego podejmowanie decyzji przez konsumentów różnice zachowań jednostek, grup, organizacji w procesie promocji produktu, zdobywania i utrzymywania klienta
	Event marketing	eventy zarządzanie doświadczeniami konferencje kongresy
	Warsztaty organizacji eventów	Planowanie i zarządzanie projektem eventowym, aspekty prawne i formalne, marketing i promocja wydarzeń, logistyka i operacje, zarządzanie zespołem i wolontariuszami, ewaluacja i analiza po wydarzeniu
Specjalność: Informatyka w biznesie	Bazy danych	wprowadzenie do podstawowych zagadnień baz danych modelowanie baz danych nauka języka baz danych tworzenie raportów bazodanowych walidacja wprowadzanych danych
	Tworzenie aplikacji internetowych	Przegląd technologii webowych. Architektura klient-serwer HTML 5 PHP JavaScript - biblioteka jQuery Sieciowa relacyjna baza danych Protokoły wymiany danych JSON Architektura aplikacji internetowej Bezpieczeństwo aplikacji internetowej
	Wprowadzenie do języków skryptowych Python i R	podstawy programowania tworzenie i zastosowanie funkcji, modułów, bibliotek pisanie skryptów, automatyzacja procesów operacje na danych, analiza danych

Usługi internetowe i cloud computing	Środowisko programistyczne Visual Studio Aplikacja ASP.NET MVC Usługa REST udostępniająca dane Usługa MS Office 365 Business IaaS - Infrastructure as a service
Oprogramowanie Open Source w analizie danych	Wczytywanie, transformacja i czyszczenie danych Eksploracja danych i techniki data mining Zastosowanie metod uczenia maszynowego Tworzenie raportów i wizualizacja wyników Automatyzacja analiz z wykorzystaniem narzędzi Open Source
Systemy Business Intelligence i Big Data	Architektura i zastosowania systemów BI Hurtownie danych: modele i zasilanie Wizualizacja danych i tworzenie raportów w Qlik Sense Przetwarzanie danych w ekosystemie Hadoop Big Data: modele wielowymiarowe i NLP
Nauka o danych dla biznesu	Eksploracja danych i metodologia CRISP Klasteryzacja i wyszukiwanie reguł asocjacji Analityka predykcyjna: regresja i klasyfikacja Analiza głównych składowych i redukcja wymiaru Praktyczne zastosowanie Pythona w Data Science
Zarządzanie projektami informatycznymi	Wybrane metodyki zarządzania projektami IT Projekt wdrożenia systemu informatycznego Projekt konstrukcji systemu informatycznego Projekt przejęcia systemu informatycznego Metody i techniki zarządzania kluczowymi aspektami projektów IT
Projektowanie procesów biznesowych w środowisku IT	Organizacja procesowa i projektowanie procesów Narzędzia informatyczne zarządzania procesami - systemy BPMS Wybrane notacje procesowe - BPMN, DMN Projektowanie i analiza procesów na platformie SAP Signavio
Systemy operacyjne i sieci komputerowe	Architektura systemów operacyjnych. Instalacja i konfiguracja systemów operacyjnych Windows Server i Linux. Zarządzanie sieciowymi systemami operacyjnymi. Automatyzacja zadań administracyjnych.

	Systemy ERP	Systemy transakcyjne w biznesie Systemy ERP - architektura, klasy, dostawcy, funkcjonalności Integracja procesów w systemach ERP Realizacji wybranych procesów biznesowych w systemie SAP S/4HANA Realizacja procesów biznesowych w wybranym systemie ERP dla MŚP
Specjalność: Inwestycje i nieruchomości	Ocena projektów inwestycyjnych	Projekt inwestycyjny Efektywność Stopa dyskonta Mierniki oceny efektywności Ryzyko projektów inwestycyjnych
	Strategie finansowania inwestycji - doradztwo	Decyzje inwestycyjne vs decyzje finansowe – separowalność decyzji inwestycyjnych i finansowych Istota i zakres doradztwa inwestycyjnego na rynku nieruchomości Aktywność inwestycyjna na rynku nieruchomości, w tym m.in. istota projektów BTS ('szytych na miarę') Zarządzanie portfelem inwestycji na rynku nieruchomości Ryzyko finansowania i inwestowania na rynku nieruchomości Wybrane aspekty społecznej odpowiedzialności finansowania i inwestowania na rynku nieruchomości
	Zarządzanie procesami inwestycyjnymi	specyfika działalności na rzecz inwestycji uczestnicy procesów inwestycyjnych organizacja procesów inwestycyjnych wiarygodność ekonomiczna uczestników procesów umowy pomiędzy uczestnikami procesów społeczna odpowiedzialność uczestników procesów
	Zarządzanie realizacją inwestycji	projekty inwestycyjno-budowlane - podstawowe aspekty tworzenie harmonogramu, planowanie rzeczowe i kosztowe realizacji budowy kontrola realizacji projektów inwestycyjnych
	Gospodarowanie nieruchomościami	Definicja, specyfika i rodzaje nieruchomości Istota i cechy rynku nieruchomości oraz jego główne segmenty Cykle koniunkturalne rynku nieruchomości Cele szacowania wartości nieruchomości oraz rodzaje wartości nieruchomości Główne źródła finansowania rynku nieruchomości Istota zarządzania nieruchomościami Istota pośrednictwa w obrocie nieruchomościami

	Kosztorysowanie i kalkulacja cen w projektach inwestycyjnych	Proces inwestycyjny Kosztorys Przedmiar
	Podstawy prawne funkcjonowania rynku nieruchomości	Nieruchomości Prawo rzeczowe Rynek nieruchomości Własność Uczestnicy rynku nieruchomości Konstytucyjna ochrona własności
	Wycena przedsiębiorstw	Wartość Metody wyceny przedsiębiorstw Metoda DCF
	Wycena nieruchomości	Uwarunkowania wyceny Przedmiot i cele wyceny Źródła informacji w procesie szacowania nieruchomości Analiza rynku nieruchomości Podejścia, metody i techniki wyceny Operat szacunkowy z wyceny nieruchomości
	Inwestycje zagraniczne, strategie internacjonalizacji	internacjonalizacja strategie wejścia na rynki zagraniczne bezpośrednie inwestycje zagraniczne przedsiębiorstwa międzynarodowa budowanie strategii internacjonalizacji
Specjalność: Nowoczesny marketing	Projektowanie kreacji marketingowych	Proces tworzenia kreacji marketingowych strategie kreatywne badanie grup docelowych storytelling w marketingu copywriting i projektowanie treści grafika i wizualizacja przekazu narzędzia i technologie projektowe testowanie i optymalizacja kampanii

	Nowoczesne koncepcje zarządzania marketingowego	Marketing społecznie odpowiedzialny Marketing społecznie zaangażowany Marketing społeczny Zielony marketing Marketing relacji Marketing wartości Marketing doświadczeń Marketing wirusowy
	Badania marketingowe w praktyce	Źródła informacji w badaniach marketingowych Rodzaje badań marketingowych i główne obszary ich zastosowań Etapy badania marketingowego Cele i hipotezy badania Projektowanie doboru próby (techniki losowego i nielosowego doboru próby; określanie liczebności próby) Główne metody zbierania danych w badaniach marketingowych i odpowiadające im instrumenty pomiarowe Budowa kwestionariusza ankietowego, kwestionariusza wywiadu, scenariusza wywiadu, dziennika obserwacji Zasady prezentacji wyników badania marketingowego
	Program SPSS w badaniach marketingowych	Podstawowe moduły i zasady pracy z programem SPSS Tworzenie zbiorów danych w programie SPSS, w tym definiowanie zmiennych oraz binarne i kategoryjne kodowanie pytań o wielu możliwych odpowiedziach Podstawowe operacje na zmiennych i obserwacjach (sortowanie obserwacji, podział na podgrupy, selekcja obserwacji, łączenie obserwacji i zmiennych) Przekształcanie zmiennych (obliczanie wartości, transformacje warunkowe, rekodowanie, automatyczne rekodowanie, zliczanie wystąpień, rangowanie, ważenie i agregacja zmiennych) Wykresy i tabele (proste, krzyżowe, dla pytań wielokrotnego wyboru) w programie SPSS Podstawy analizy i interpretacji danych w programie SPSS (rozkład częstości, miary tendencji centralnej, miary rozproszenia)

	Marketing zrównoważony	Pojęcie, wartości i cele marketingu zrównoważonego Uwarunkowania marketingu zrównoważonego Produkty zrównoważone Zrównoważone strategie cenowe Zrównoważone dystrybucja Zrównoważona komunikacja marketingowa
	Planowanie marketingowe we współczesnej firmie	Definicje planowania. Struktura planu marketingowego. Etapy planowania marketingowego. Funkcjonalne strategie marketingowe
	Handel elektroniczny	Ewolucja działalności handlowej Podstawowe pojęcia z zakresu handlu elektronicznego Uwarunkowania rozwoju handlu elektronicznego Formy handlu elektronicznego Strategie marketingowe w handlu elektronicznym
	Negocjacje w otoczeniu wielokulturowym	wielokulturowość negocjacje biznesowe społeczeństwo otoczenie biznesowe
	Nowe media w marketingu	Definicja i rola nowych mediów digitalizacja komunikacji marketingowej strategie marketingowe w nowych mediach personalizacja i automatyzacja przekazu content marketing video marketing wykorzystanie AI i AR w marketingu analiza trendów i efektywności działań
	Marketing międzynarodowy	strategie marketingowe na rynkach zagranicznych strategie produktu strategie cenowe strategie promocji strategie dystrybucji
Specjalność: Nowoczesne zarządzanie przedsiębiorstwem	Start up - biznes z przyszłością	cechy charakterystyczne start upów rola start upów w gospodarce ekosystem startupowy lean management lean canvas

	Źródła finansowania rozwoju przedsiębiorstw	kapitały własne i obce; kredyty i leasing; faktoring; franczyza; fundusze pożyczkowe i poręczeniowe; zalety i wady kluczowych źródeł finansowania
	Marketingowe zarządzanie przedsiębiorstwem	Analiza rynku i segmentacja klientów, Tworzenie strategii marketingowych, Planowanie kampanii i budżetów marketingowych, Innowacje i trendy w marketingu, Marketing w dobie cyfryzacji
	Komunikacja i negocjacje w zarządzaniu	Istota, wymiary i sieci komunikowania się w organizacji Komunikacja publiczna Zebrania Zarządzanie sytuacją kryzysową Public relations Negocjacje
	Zarządzanie wiedzą o kliencie	Gromadzenie i analiza danych o klientach, Segmentacja i profilowanie klientów, Personalizacja oferty na podstawie wiedzy o kliencie, Wykorzystanie wiedzy o klientach w budowaniu relacji
	Kreowanie wizerunku menedżera	Zagadnienia tożsamości, wizerunku, reputacji i public relations Obszary kreowania wizerunku menadżera Sposoby i techniki kreowania wizerunku menadżera
	Strategie innowacyjne przedsiębiorstw	Definicja i typologia innowacji Źródła innowacji Teorie innowacji Proces i modele innowacji Strategia błękitnego oceanu Strategie pionierskie i naśladowcze Strategie niszowe i derywacyjne DNA Innowatora i indywidualna zdolność innowacyjna
	TRIZ- Metodyka kreowania pragmatycznych rozwiązań	Koncepcja TRIZ Narzędzia poszukiwania innowacyjnych rozwiązań Metody kreowania innowacji w koncepcji TRIZ

	Pozytywne przywództwo	Paradygmaty przywództwa; teorie i style przywództwa; pozytywne przywództwo; wywieranie wpływu na ludzi; efekty pozytywnego przywództwa; zarządzanie przez wartości; zarządzanie zespołem
	Kreowanie wartości przedsiębiorstwa	istota i rodzaje wartości proces zarządzania wartością firmy czynniki kształtujące wartość firmy
	Strategie produktu i marki	Tworzenie i rozwój strategii produktowej, Zarządzanie cyklem życia produktu, Pozycjonowanie i repozycjonowanie marki, Budowanie wartości i tożsamości marki, Zarządzanie portfelem produktów
	Przedsiębiorczość międzynarodowa	Modele i strategie internacjonalizacji, Bariery i ryzyka w działalności międzynarodowej, Kulturowe aspekty przedsiębiorczości, Negocjacje i współpraca w środowisku międzynarodowym, Innowacje i konkurencyjność na rynkach międzynarodowych
Specjalność: HR Biznes Partner	Procesy personalne w organizacjach	Organizacja podstawowych procesów personalnych w przedsiębiorstwie. Analiza pracy i planowanie zasobów ludzkich. Rekrutacja, selekcja, onboarding pracowników. Proces derekrutacji i onboardingu Proces oceny pracowniczej Proces rozwoju zawodowego pracowników.
	Komunikacja w praktyce menedżera	Umiejętności komunikacyjne menadżera Style komunikacji w radzeniu sobie w sytuacjach trudnych Rola umiejętności komunikacyjnych w zarządzaniu zespołem
	Mapy argumentacji w HRM	Cechy i źródła wiedzy naukowej w zakresie HRM Ocena rzetelności źródeł naukowych w zakresie HRM Identyfikacja współczesnych wyzwań w obszarze HRM i przekładanie ich na hipotezy Poszukiwanie i formułowanie wiarygodnych argumentów wspierających i osłabiających przyjętą tezę Budowa mapy argumentacji Formułowanie wyważonych wniosków

	Polityka państwa na rynku pracy w kontekście europejskim	Rynek pracy jako system specjalnej regulacji. Teorie zatrudnienia i rynku pracy Wskaźniki rynku pracy Nietypowe formy zatrudnienia Koszty pracy. Płaca minimalna i jej wpływ na funkcjonowanie rynku pracy Publiczne służby zatrudnienia i ich zadania Instrumenty pasywnej i aktywnej polityki rynku pracy Mierzenie efektywności aktywnych programów rynku pracy Europejska Strategia Zatrudnienia
	Badanie satysfakcji i zaangażowania pracowników	teoria satysfakcji w miejscu pracy teoria zaangażowania pracowników budowanie skali pomiaru satysfakcji i zaangażowania pracowników wnioskowanie na podstawie realizowanych badań satysfakcji i zaangażowania przygotowywanie rekomendacji na podstawie opracowanych wniosków z badań własnych
	HR w organizacji zrównoważonej	organizacja zrównoważona, zrównoważone zarządzanie zasobami ludzkimi, zielone kompetencje pracowników, zarządzanie różnorodnością w organizacji, zasoby ludzkie a wyniki organizacji zrównoważonej
	Prawo pracy	pracownik, pracodawca, stosunek pracy, umowa o pracę, obowiązki i uprawnienia stron stosunku pracy
	Coaching i mentoring	Rola coachingu i mentoringu w procesach społecznych zachodzących w instytucjach Relacje instytucji z ich interesariuszami (wewnętrznymi, zewnętrznymi) oraz zasady ich kształtowania przy wykorzystaniu potencjału coachingu i mentoringu Wybrane systemy norm i reguł prawnych, organizacyjnych, zawodowych i etycznych wynikających z ról coacha i mentora

	Strategie motywowania i wynagradzania	Motywowanie, motywacja, system motywowania Teorie i rodzaje motywacji Środki i instrumenty motywowania Płaca i zasady wynagradzania Funkcje wynagrodzeń Formy płac i elementy pakietu wynagrodzeń Motywacja a satysfakcja z pracy
	Doskonalenie umiejętności menedżerskich	Delegowanie zadań Nagradzanie, różne sposoby doceniania i wyróżniania pracowników Karanie podwładnych Podejmowanie trudnych decyzji, szefowskie "nie" Motywowanie i wiązanie pracowników z firmą Informowanie o zwolnieniu
	Współczesne koncepcje w HRM	Zrównoważone ZZL Zarządzanie różnorodnością pracowników Zielone zarządzanie zasobami ludzkimi Pozytywne HRM i corporate wellness w organizacji Transformacja cyfrowa (w tym AI) i robotyzacja a HRM HR-owe wyzwania pracy zdalnej
	Konflikt i negocjacje w praktyce menedżera HR	Definicje i typy konfliktów Style reakcji na konflikt Strategie rozwiązywania konfliktów
	Psychologiczne aspekty w pracy menedżera	Predyspozycje osobowościowe pracownika/menadżera a wykonywanie zadań Strategiczne rozwiązywanie problemów Radzenie sobie ze stresem w pracy
Specjalność: Logistyka biznesu	System wsparcia logistycznego	Istota i zakres wsparcia logistycznego Elementy przepływu fazowego w logistyce Popyt w logistyce (prognozowanie popytu pierwotnego; planowanie popytu wtórnego) System planowania potrzeb materiałowych; graf Zeparde Gozinto Optymalizacja decyzji związanych z zapasami Ocena i wybór dostawcy lub wykonawcy Logistyczny rachunek kosztów

	Infrastruktura logistyczna	Definicje infrastruktury logistycznej Klasyfikacja elementów infrastruktury logistycznej i charakterystyka poszczególnych jej komponentów Rozwiązania techniczno-infrastrukturalne dla systemów logistycznych: transportu zewnętrznego, magazynowych i transportu wewnętrznego Infrastruktura magazynowa Centra dystrybucyjne i Centra Logistyczne Typy i funkcje urządzeń przeładunkowych stosowanych w terminalach logistycznych Opakowania w procesach transportowych oraz systemach logistycznych Infrastruktura informacyjna i informatyczna
	Dostawcy usług logistycznych	Charakterystyka i istota usługi logistycznej Istota outsourcingu usług logistycznych Segmentacja sektora usług logistycznych Rozwój usługodawców logistycznych od 1PL do 4PL Strategie usługodawców logistycznych Trendy i perspektywy zmian u dostawców usług logistycznych
	IT w transporcie	Informacja i jej przetwarzanie jako zasób w przedsiębiorstwie transportowym Standardy ADC w Logistyce EDI - elementy wymiany danych Architektura i struktura systemów informatycznych Symulacja zadania przewozowego w systemie TMS i mapie cyfrowej
	Decyzje menedżerskie w logistyce	Deterministyczne i stochastyczne modele zapasów Poziom obsługi alfa i beta Planowanie zapasów w łańcuchy dostaw S&OP - MPS - MRP Problemy lokalizacyjne i transportowe Zagadnienie komiwojażera Prognozowanie w logistyce
	Systemy planowania zasobów	Podstawy planowania zasobów przedsiębiorstwa Charakterystyka systemów ERP CRM,SCM,WMS,TMS,DMS - Istota - Zastosowanie Modelowanie i projektowanie systemów ERP SAP - realizacja procesów - przykłady

	Zarządzanie łańcuchem dostaw	Definiowanie pojęć: łańcuch dostaw i zarządzanie łańcuchem dostaw Stawianie klienta na pierwszym miejscu Zarządzanie cyklem dostaw Planowanie łańcucha dostaw i sterowanie jego pracą Szczupłe myślenie i zwinny łańcuch dostaw Integracja łańcucha dostaw Pomiar wyników w łańcuchu dostaw
	Projektowanie wsparcia logistycznego	System wsparcia logistycznego, jego komponenty i cykl życia, proces i system logistyczny (procesy podstawowe i procesy wspierające) Modelowanie procesów – istota i potrzeba modelowania Koncepcja ARIS w projektowaniu wsparcia logistycznego Symulacja i optymalizacja procesów logistycznych w ARIS Projektowanie sieci logistycznych
	Controlling procesów logistycznych	Controlling logistyki jako składowa controllingu przedsiębiorstwa Instrumenty controllingu logistyki Controlling zaopatrzenia, produkcji, dystrybucji, gospodarki magazynowej, transportu Audyt logistyki
	Obsługa celna przepływu towarów	Fundamentalne zagadnienia i regulacje prawne w obsłudze celnej Przedstawicielstwo celne i rola agenta celnego Bariery handlowe w przepływie towarów; Istota długu celnego Wprowadzenie towaru na obszar celny UE oraz wywóz towaru z obszaru celnego UE - obowiązki i procedury celne Taryfa celna i charakter prawny wiążącej informacji taryfowej System EORI, status AEO i system kontroli ECS Istota INTRASTAT i EXTRASTAD Praktyczne aspekty obsługi celnej
	Negocjacje w logistyce	typy i style negocjacyjne i ich konsekwencje, techniki i strategie negocjacyjne perswazja i manipulacja oraz jej neutralizowanie
	Doskonalenie procesów logistycznych	Istota procesów logistycznych Wybrane metodyki i narzędzia doskonalenia procesów logistycznych Wybrane koncepcje doskonalenia procesów logistycznych w strategiach łańcuchów dostaw

	Dobre praktyki w logistyce	Ustalenia logistyczne, które towarzyszą współpracy pomiędzy sprzedającym i kupującym Przykłady stosowanych podejść do ustaleń logistycznych Definicja Incoterms 2020 Powstanie i historia Incoterms Klasyfikacje reguł Incoterms 2020 Reguły Incoterms 2020 w handlu morskim Reguły Incoterms 2020 do zastosowania ogólnego Zastosowanie praktyczne reguł Incoterms 2020
	Zajęcia z dziedziny nauk humanistycznych (na studiach stacjonarnych - w języku angielskim)	w zależności od wybranego przedmiotu
	Zajęcia z dziedziny nauk humanistycznych	w zależności od wybranego przedmiotu
	BHP	potencjalne zagrożenia w miejscu nauki i przebywania, czynniki szkodliwe dla zdrowia, uciążliwe i niebezpieczne - profilaktyka wprowadzenie do ergonomii, ochrona przeciwpożarowa, zasady pierwszej pomocy
	Business English for Management	Logistics Quality Banking Market structure and competition Takeovers Efficiency and employment

Program studiów obowiązuje od semestru zimowego roku akademickiego 2025/2026.