

Kierunek: komunikacja i psychologia w biznesie

Lp.	Nazwa przedmiotu	Forma zaliczenia	Razem godzin		Razem ECTS	I rok						II rok						III rok						Nazwa przedmiotu w języku angielskim					
			W	Ć		Semestr I			Semestr II			Semestr III			Semestr IV			Semestr V			Semestr VI								
			W	Ć	ECTS	W	Ć	ECTS	W	Ć	ECTS	W	Ć	ECTS	W	Ć	ECTS	W	Ć	ECTS	W	Ć	ECTS		W	Ć	ECTS		
Moduł kształcenia ogólnego																													
			117	144	48																								
1	Technologie informacyjne	Z	0	18	2		18	2																				Information Technology	
2	Ochrona własności intelektualnej	Z	9	0	1	9		1																				Intellectual Property Protection	
3	Nowoczesne techniki uczenia się	Z	9	0	1	9		1																				Contemporary Learning Techniques	
4	Język angielski w biznesie	Z/E	0	72	7							36	3		36	4												Business English	
5	zajęcia z obszaru nauk humanistycznych*	Z	54	0	6				18	2							18	2		18	2						Humanities lectures		
6	zajęcia ogólnouczelniane lub realizowane na innym kierunku studiów	Z	18	0	2									18	2													University lectures	
7	Mikroekonomia	E	9	18	4	9	18	4																				Microeconomics	
8	Statystyka w biznesie i psychologii	E	9	18	5				9	18	5																	Statistics in Business and Psychology	
9	Metodyka badań w biznesie i psychologii	Z	9	18	5							9	18	5														Research Methodology in Business and Psychology	
10	Moduł kształcenia - BHP	Z		0	0	na platformie Moodle																					Occupational Safety, Health and Ergonomics		
11	Praktyka zawodowa	Z	12 tygodni		15										5													Internship	
Moduł menedżerski																													
			144	153	46																								
12	Podstawy zarządzania	E	18	0	3	18		3				18																Introduction to Management	
13	Zarządzanie jakością	E	9	18	4				9	18	4																	Quality Management	
14	Zarządzanie finansami w biznesie	E	18	0	3				18	3																		Financial Management	
15	Zarządzanie zasobami ludzkimi	Z	9	18	4	9	18	4																				Human Resources Management	
16	Zarządzanie innowacyjnością	E	18	9	5												18	9	5									Innovativeness Management	
17	Kreatywność i twórcze rozwiązywanie problemów	Z	0	18	2							18	2															Creativity and Creative Problem Solving	
18	Podstawy marketingu	Z	18	9	4	18	9	4																				Introduction to Marketing	
19	Komunikacja marketingowa	E	9	9	3									9	9	3												Marketing Strategies	
20	Podstawy strategii	E	9	9	3							9	9	3														Introduction to Strategy	
21	Zarządzanie międzykulturowe	Z	18	0	3												18	3										Intercultural Management	
22	Symulacje i gry biznesowe	Z	0	36	4																			36	4		Simulations and Management Games		
23	Innowacyjny start up w biznesie	Z	9	9	3							9	9	3														Innovative Start-up in Business	
24	Zarządzanie projektami	Z	9	9	3									9	9	3												Project Management	
25	Finansowanie i rozwój firmy	Z	0	9	2									0	9	2												Financing and Development of the Company	

		Modul psychologia w biznesie																					
		54	135	81																			
26	Podstawy psychologii	E	18	0	3	18		3													Introduction to Psychology		
27	Psychologia społeczna	E	9	9	3	9	9	3													Social Psychology		
28	Emocje i motywacje - trening interpersonalny	Z	0	18	3						18	3									Psychology of Emotion and Motivation		
29	Psychologiczne procesy podejmowania decyzji	E	9	9	3				9	9	3										Elements of Cognitive Psychology		
30	Psychologia osobowości i różnic indywidualnych	E	9	9	4								9	9	4						Personality Psychology and Individual Variations		
31	Negocjacje w biznesie	Z	0	18	2									18	2						Business Negotiations		
32	Zachowania organizacyjne	Z	9	9	3				9	9	3										Organisational Behaviour		
33	Przywództwo i rola lidera w pracy zespołowej	Z	0	18	3						18	3									Leadership and the Leader Role in Teamwork		
34	Asertywność w biznesie	Z	0	18	3											18	3				Assertiveness in Business Environment		
35	Zarządzanie stresem w biznesie	Z	0	18	3													18	3		Stress Management in Business Environment		
36	Zarządzanie karierą	Z	0	9	2											9	2				Career management		
		Modul komunikacja w biznesie																					
		54	108	26																			
37	Podstawy komunikacji społecznej	E	18	18	5	18	18	5													Interpersonal Communication		
38	Komunikacja z mediami	Z	9	18	4							9	18	4							Media Relations		
39	Systemy komunikacji w organizacji	E	9	9	3				9	9	3										Communication Systems in Organisation		
40	Korespondencja biznesowa	Z	0	9	2					9	2										Business Correspondence		
41	Spółeczna odpowiedzialność biznesu	Z	9	9	3													9	9	3	Corporate Social Responsibility		
42	Media społecznościowe	Z	9	9	3					9	9	3									Social Media		
43	Budowanie wizerunku	Z	0	9	1									9	1						Personal Branding		
44	Zarządzanie marką	Z	0	9	2						9	2									Brand management		
45	Sztuka wystąpień publicznych	Z	0	18	3						18	3									Art of Public Speeches		
		Modul specjalnościowy - Menedżer PR																					
		45	108	28																			
46	Seminarium dyplomowe	Z/E	0	36	10											18	2		18	8	Diploma Seminar		
47	Zarządzanie wizerunkiem firmy	E	18	0	3										18	3					Corporate Image Management		
48	Public Relations	Z	9	9	4									9	9	4					Public Relations		
49	Komunikacja kryzysowa	Z	0	18	2										18	2					Crisis Communication		
50	Etyka w biznesie	E	9	0	2									9	2						Business Ethics		
51	Savoir-vivre w biznesie	Z	0	9	1									9	1						Savoir-vivre in Business Relations		
52	Tworzenie kampanii PR - zasady, etapy, studia przypadków	Z	0	18	2														18	2	PR Campaign Development - principles, stages, case studies		
53	Erystyka praktyczna	Z	0	9	1													0	9	1	Practical Eristic		
54	Prawne uwarunkowania działalności PR	E	9	9	3													9	9	3	Legal Aspects of PR Activity		
Razem			414	648	180	135	108	30	90	90	30	45	180	30	63	144	30	90	90	29	45	126	31

Moduł specjalnościowy - Menedżer zarządzania sprzedażą																							
		27	126	28																			
55	Seminarium dyplomowe	Z/E	0	36	10												18	2		18	8	Diploma Seminar	
56	E-commerce	Z	0	9	1												9	1				E-commerce	
57	Strategie marketingowe	E	9	18	4											9	18	4				Marketing strategies	
58	Zachowania konsumentów	E	9	9	3											9	9	3				Customer Behaviours	
60	Sprzedaż bezpośrednia i jej techniki	Z	0	18	3												18	3				Direct Selling and Sales Techniques	
59	Budowanie satysfakcji klientów (CRM)	Z	0	9	2														0	9	2	Customer Satisfaction Development	
60	Narzędzia IT wspomagające zarządzanie sprzedażą	Z	0	9	1												9	1				Sales Management IT Systems	
61	Prawne uwarunkowania zarządzania sprzedażą	E	9	9	3														9	9	3	Legal Aspects of Sales Management	
62	Budowanie i motywowanie zespołu sprzedażowego	Z	0	9	1												9	1				Building and Motivating a Sales Team	
Razem			396	666	180	117	90	30	81	72	30	36	162	30	54	117	30	72	126	30	36	99	30
Moduł specjalnościowy - Menedżer HR																							
		45	108	28																			
63	Seminarium dyplomowe	Z/E	0	36	10												18	2		18	8	Diploma Seminar	