

Komunikacja marketingowa	E	9	9	3								9	9	3					
Podstawy strategii	E	9	9	3					9	9	3								
Zarządzanie międzykulturowe	Z	18	0	3											18		3		
Symulacje i gry biznesowe	Z	0	36	4														36	4
Innowacyjny start up w biznesie	Z	9	9	3					9	9	3								
Zarządzanie projektami	Z	9	9	3								9	9	3					
Finansowanie i rozwój firmy	Z	0	9	2								0	9	2					
Moduł psychologia w biznesie																			
		54	135	81															
Podstawy psychologii	E	18	0	3	18		3												
Psychologia społeczna	E	9	9	3				9	9	3									
Emocje i motywacje - trening inteligencji emocjonalnej	Z	0	18	3							18	3							
Psychologiczne procesy podejmowania decyzji	E	9	9	3				9	9	3									
Psychologia osobowości i różnic indywidualnych	E	9	9	4								9	9	4					
Negocjacje w biznesie	Z	0	18	2									18	2					
Zachowania organizacyjne	Z	9	9	3				9	9	3									
Przywództwo i rola lidera w pracy zespołowej	Z	0	18	3							18	3							
Asertywność w biznesie	Z	0	18	3											18	3			
Zarządzanie stresem w biznesie	Z	0	18	3													18	3	
Zarządzanie karierą	Z	0	9	2											9	2			
Moduł komunikacja w biznesie																			
		54	108	26															
Podstawy komunikacji społecznej	E	18	18	5	18	18	5												
Komunikacja z mediami	Z	9	18	4								9	18	4					
Systemy komunikacji w organizacji	E	9	9	3				9	9	3									
Korespondencja biznesowa	Z	0	9	2					9	2									
Spółeczna odpowiedzialność biznesu	Z	9	9	3				0	0	0							9	9	3
Media społecznościowe	Z	9	9	3							9	9	3						
Budowanie wizerunku	Z	0	9	1									9	1					
Zarządzanie marką	Z	0	9	2							9	2							

Sztuka wystąpień publicznych	Z	0	18	3							18	3										
Moduł specjalnościowy - Menedżer PR																						
		45	108	28																		
Seminarium dyplomowe	Z/E	0	36	10												18	2		18	8		
Zarządzanie wizerunkiem firmy	E	18	0	3											18		3					
Public Relations	Z	9	9	4											9	9	4					
Komunikacja kryzysowa	Z	0	18	2												18	2					
Etyka w biznesie	E	9	0	2											9		2					
Savoir-vivre w biznesie	Z	0	9	1												9	1					
Tworzenie kampanii PR - zasady, etapy, studia przypadków	Z	0	18	2															18	2		
Erystyka praktyczna	Z	0	9	1														0	9	1		
Prawne uwarunkowania działalności PR	E	9	9	3														9	9	3		
Razem		414	648	180	126	117	31	81	81	29	45	180	30	45	144	30	72	90	29	27	126	31
Moduł specjalnościowy - Menedżer zarządzania sprzedażą																						
		27	126	28																		
Seminarium dyplomowe	Z/E	0	36	10												18	2		18	8		
E-commerce	Z	0	9	1												9	1					
Strategie marketingowe	E	9	18	4											9	18	4					
Zachowania konsumentów	E	9	9	3											9	9	3					
Sprzedaż bezpośrednia i jej techniki	Z	0	18	3												18	3					
Budowanie satysfakcji klientów (CRM)	E	0	9	2														0	9	2		
Narzędzia IT wspomagające zarządzanie sprzedażą	Z	0	9	1												9	1					
Prawne uwarunkowania zarządzania sprzedażą	E	9	9	3														9	9	3		
Budowanie i motywowanie zespołu sprzedażowego	Z	0	9	1												9	1					
Razem		45	180	451	297	261	42	216	207	46	117	468	52	117	342	43	243	369	65	90	441	68

* Wykłady organizowane przez Wydział Nauk Ekonomicznych i Zarządzania (grupa w USOS: 1151-12-humanist)