

Komunikacja marketingowa	E	15	15	3								15	15	3					
Podstawy strategii	E	15	15	3						15	15	3							
Zarządzanie międzykulturowe	Z	30	0	3											30		3		
Symulacje i gry biznesowe	Z	0	60	4														60	4
Innowacyjny start up w biznesie	Z	15	15	3						15	15	3							
Zarządzanie projektami	Z	15	15	3								15	15	3					
Finansowanie i rozwój firmy	Z	0	15	2								0	15	2					
Moduł psychologia w biznesie																			
		90	225	32															
Podstawy psychologii	E	30	0	3	30			3											
Psychologia społeczna	E	15	15	3				15	15	3									
Emocje i motywacje - trening inteligencji emocjonalnej	Z	0	30	3							30	3							
Psychologiczne procesy podejmowania decyzji	E	15	15	3				15	15	3									
Psychologia osobowości i różnic indywidualnych	E	15	15	4								15	15	4					
Negocjacje w biznesie	Z	0	30	2									30	2					
Zachowania organizacyjne	Z	15	15	3				15	15	3									
Przywództwo i rola lidera w pracy zespołowej	Z	0	30	3							30	3							
Asertywność w biznesie	Z	0	30	3												30	3		
Zarządzanie stresem w biznesie	Z	0	30	3														30	3
Zarządzanie karierą	Z	0	15	2												15	2		
Moduł komunikacja w biznesie																			
		90	180	26															
Podstawy komunikacji społecznej	E	30	30	5	30	30	5												
Komunikacja z mediami	Z	15	30	4								15	30	4					
Systemy komunikacji w organizacji	E	15	15	3				15	15	3									
Korespondencja biznesowa	Z	0	15	2					15	2									
Społeczna odpowiedzialność biznesu	Z	15	15	3														15	15
Media społecznościowe	Z	15	15	3							15	15	3						
Budowanie wizerunku	Z	0	15	1									15	1					

Zarządzanie marką	Z	0	15	2							15	2											
Sztuka wystąpień publicznych	Z	0	30	3							30	3											
Moduł specjalnościowy - Menedżer PR																							
		75	180	28																			
Seminarium dyplomowe	Z/E	0	60	10														30	2		30	8	
Zarządzanie wizerunkiem firmy	E	30	0	3														30		3			
Public Relations	Z	15	15	4														15	15	4			
Komunikacja kryzysowa	Z	0	30	2															30	2			
Etyka w biznesie	E	15	0	2														15		2			
Savoir-vivre w biznesie	Z	0	15	1															15	1			
Tworzenie kampanii PR - zasady, etapy, studia przypadków	Z	0	30	2																	30	2	
Erystyka praktyczna	Z	0	15	1																	0	15	1
Prawne uwarunkowania działalności PR	E	15	15	3																	15	15	3
Razem		660	1140	180	210	195	31	135	135	29	75	330	30	75	270	30	120	150	29	45	210	31	
Moduł specjalnościowy - Menedżer zarządzania sprzedażą																							
		45	210	28																			
Seminarium dyplomowe	Z/E	0	60	10															30	2		30	8
E-commerce	Z	0	15	1															15	1			
Strategie marketingowe	E	15	30	4														15	30	4			
Zachowania konsumentów	E	15	15	3														15	15	3			
Sprzedaż bezpośrednia i jej techniki	Z	0	30	3															30	3			
Budowanie satysfakcji klientów (CRM)	E	0	15	2																	15	2	
Narzędzia IT wspomagające zarządzanie sprzedażą	Z	0	15	1															15	1			
Prawne uwarunkowania zarządzania sprzedażą	E	15	15	3																	15	15	3
Budowanie i motywowanie zespołu sprzedażowego	Z	0	15	1															15	1			
Razem		630	1170	180	210	195	31	135	135	29	75	330	30	75	270	30	90	210	30	45	180	30	

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