

Kierunek: komunikacja i psychologia w biznesie

Nazwa przedmiotu	Forma zaliczenia	Razem godzin		Razem ECTS	I rok						II rok						III rok						
		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
Moduł kształcenia ogólnego																							
		117	144	48																			
Technologie informacyjne	Z	0	18	2		18	2																
Ochrona własności intelektualnej	Z	9	0	1	9		1																
Nowoczesne techniki uczenia się	Z	9	0	1	9		1																
Język angielski w biznesie	Z/E	0	72	7								36	3		36	4							
zajęcia z dziedziny nauk humanistycznych*	Z	54	0	6				18		2							18		2	18			2
zajęcia ogólnouczelniane lub realizowane na innym kierunku studiów	Z	18	0	2										18		2							
Mikroekonomia	E	9	18	4	9	18	4																
Statystyka w biznesie i psychologii	E	9	18	5				9	18	5													
Metodyka badań w biznesie i psychologii	Z	9	18	5							9	18	5										
Moduł kształcenia - BHP	Z		0	0	na platformie Moodle																		
Praktyka zawodowa	Z	12 tygodni		15						5						5							5
Moduł menedżerski																							
		144	153	46																			
Podstawy zarządzania	E	18	0	3	18		3																
Zarządzanie jakością	E	9	18	4				9	18	4													
Zarządzanie finansami w biznesie	E	18	0	3				18		3													
Zarządzanie zasobami ludzkimi	Z	9	18	4	9	18	4																
Zarządzenie innowacyjnością	E	18	9	5													18	9	5				
Kreatywność i twórcze rozwiązywanie problemów	Z	0	18	2								18	2										
Podstawy marketingu	Z	18	9	4	18	9	4																
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 interpersonalny	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														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	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																		
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)	Z	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		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																		
Seminarium dyplomowe	Z/E	0	36	10													18	2		18	8	
Rekrutacja wspierająca i onboarding	E	9	9	3												9	9	3				
Systemy motywowania i wynagradzania	E	9	9	3												9	9	3				
Analityka HR	Z	0	18	2													18	2				
Employer branding	Z	0	9	1												0	9	1				
Zarządzanie inkluzywne	E	9	0	2															9	0	2	
Wellbeing w miejscu pracy	Z	0	9	1															0	9	1	
Zarządzanie talentami i plany rozwojowe	E	9	9	3															9	9	3	
Komunikacja interpersonalna	Z		9	1																9	1	
Prawne uwarunkowania działalności HR	E	9	0	2												9	0	2				
Razem		414	648	180	117	90	30	81	72	30	36	162	30	54	117	30	81	99	28	45	108	32

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