

Studia niestacjonarne I stopnia, profil ogólnoakademicki

obowiązuje od roku ak. 2023/24

Kierunek: **komunikacja i psychologia w biznesie**

Nazwa przedmiotu	Forma zaliczenia	Razem godzin		Razem	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 obszaru 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)