

PLAN ZAJĘĆ DLA III ROKU I STOPNIA
Kierunek: **Komunikacja i psychologia w biznesie**
Semestr zimowy, rok akademicki 2025/2026, studia niestacjonarne

Data	Godziny	Grupa 1: Specjalność MENEDŻER ZARZĄDZANIA SPRZEDAŻĄ	Grupa 2: Specjalność: Menedżer HR
		Przedmiot / sala	
04.10 SOBOTA	8.00-9.30		
	9.45-11.15	Strategie marketingowe - wykład/ćwiczenia - s. II	
	11.30-13.00	Strategie marketingowe - wykład/ćwiczenia - s. II	
	13.15-14.45	Strategie marketingowe - wykład/ćwiczenia - s. II	
	15.00-16.30	Seminarium dyplomowe	
	16.45-18.15		
05.10 NIEDZIELA	8.00-9.30		
	9.45-11.15	Seminarium dyplomowe	
	11.30-13.00		Rekrutacja wspierająca i onboarding - wykład - s. I
	13.15-14.45		Rekrutacja wspierająca i onboarding - wykład - s. I
	15.00-16.30		Rekrutacja wspierająca i onboarding - ćwiczenia - s.I
	16.45-18.15		Rekrutacja wspierająca i onboarding - ćwiczenia - s.I
11.10 SOBOTA	8.00-9.30	Zarządzanie innowacyjnością - wykład/ćwiczenia - s.VI	
	9.45-11.15	Zarządzanie innowacyjnością - wykład/ćwiczenia - s.VI	
	11.30-13.00	Zarządzanie innowacyjnością - wykład/ćwiczenia - s.VI	
	13.15-14.45	Strategie marketingowe - wykład/ćwiczenia - s. V	Rekrutacja wspierająca i onboarding - ćwiczenia - 22A
	15.00-16.30	Strategie marketingowe - wykład/ćwiczenia - s. V	Rekrutacja wspierająca i onboarding - ćwiczenia - 22A
	16.45-18.15	Strategie marketingowe - wykład/ćwiczenia - s. V	Rekrutacja wspierająca i onboarding - ćwiczenia - 22A Zajęcia kończą się o 17:30
12.10 NIEDZIELA	8.00-9.30	Strategie marketingowe - wykład/ćwiczenia - s.I Zajęcia zaczynają się o 8:45	
	9.45-11.15	Strategie marketingowe - wykład/ćwiczenia - s.I	
	11.30-13.00	Budowanie i motywowanie zespołu sprzedażowego - ćwiczenia - 28A	
	13.15-14.45	Budowanie i motywowanie zespołu sprzedażowego - ćwiczenia - 28A	
	15.00-16.30	Budowanie i motywowanie zespołu sprzedażowego - ćwiczenia - 28A do 15:45	
	16.45-18.15		
18.10 SOBOTA	8.00-9.30	Copywriting w dobie AI - wykład - s. VII	
	9.45-11.15	Copywriting w dobie AI - wykład - s. VII	
	11.30-13.00	Copywriting w dobie AI - wykład - s. VII	
	13.15-14.45	Zarządzanie innowacyjnością - wykład/ćwiczenia - s.27A	
	15.00-16.30	Zarządzanie innowacyjnością - wykład/ćwiczenia - s.27A	
	16.45-18.15	Zarządzanie innowacyjnością - wykład/ćwiczenia - 27A Zajęcia kończą się o 17:30	
19.10 NIEDZIELA	8.00-9.30	Zarządzanie innowacyjnością - wykład/ćwiczenia - s.VI	
	9.45-11.15	Zarządzanie innowacyjnością - wykład/ćwiczenia - s.VI	
	11.30-13.00	Zarządzanie innowacyjnością - wykład/ćwiczenia - s.VI	
	13.15-14.45	Budowanie i motywowanie zespołu sprzedażowego - ćwiczenia - 22A	
	15.00-16.30	Budowanie i motywowanie zespołu sprzedażowego - ćwiczenia - 22A	
	16.45-18.15	Seminarium dyplomowe	
25.10 SOBOTA	8.00-9.30	ASERTYWNOSC W BIZNESIE – ćwiczenia - 28A	
	9.45-11.15	ASERTYWNOSC W BIZNESIE – ćwiczenia - 28A	
	11.30-13.00	ASERTYWNOSC W BIZNESIE – ćwiczenia - 28A	
	13.15-14.45		
	15.00-16.30		
	16.45-18.15		
26.10 NIEDZIELA	8.00-9.30	Copywriting w dobie AI - wykład - Aula	
	9.45-11.15	Copywriting w dobie AI - wykład - Aula	
	11.30-13.00	Copywriting w dobie AI - wykład - Aula	
	13.15-14.45	Sprzedaż bezpośrednia i jej techniki - ćwiczenia - 55	
	15.00-16.30	Sprzedaż bezpośrednia i jej techniki - ćwiczenia - 55	
	16.45-18.15	Sprzedaż bezpośrednia i jej techniki - ćwiczenia - 55	
08.11 SOBOTA	8.00-9.30	Zarządzanie innowacyjnością - wykład/ćwiczenia - s.VI	
	9.45-11.15	Zarządzanie innowacyjnością - wykład/ćwiczenia - s.VI	
	11.30-13.00	Zarządzanie innowacyjnością - wykład/ćwiczenia - s.VI	
	13.15-14.45	Podstawy etyki - wykład - Aula	
	15.00-16.30	Podstawy etyki - wykład - Aula	
	16.45-18.15	Podstawy etyki - wykład - Aula	
09.11 NIEDZIELA	8.00-9.30		
	9.45-11.15		
	11.30-13.00		
	13.15-14.45		
	15.00-16.30		
	16.45-18.15		
15.11 SOBOTA	8.00-9.30	Zarządzanie innowacyjnością - wykład/ćwiczenia - s.22A	
	9.45-11.15	Zarządzanie innowacyjnością - wykład/ćwiczenia - s.22A	
	11.30-13.00	Strategie marketingowe - wykład/ćwiczenia - s.I	Systemy motywowania i wynagradzania - wykład/ćwiczenia - 22A
	13.15-14.45	Strategie marketingowe - wykład/ćwiczenia - s.I	Systemy motywowania i wynagradzania - wykład/ćwiczenia - 22A
	15.00-16.30	Strategie marketingowe - wykład/ćwiczenia - s.I	Prawne uwarunkowania działalności HR - wykład - 27A
	16.45-18.15		Prawne uwarunkowania działalności HR - wykład - 27A
16.11 NIEDZIELA	8.00-9.30	Zachowanie konsumentów - wykład/ćwiczenia - s.I	
	9.45-11.15	Zachowanie konsumentów - wykład/ćwiczenia - s.I	
	11.30-13.00	Zachowanie konsumentów - wykład/ćwiczenia - s.I	
	13.15-14.45	Sprzedaż bezpośrednia i jej techniki - ćwiczenia - 16	
	15.00-16.30	Sprzedaż bezpośrednia i jej techniki - ćwiczenia - 16	
	16.45-18.15	Sprzedaż bezpośrednia i jej techniki - ćwiczenia - 16	
22.11 SOBOTA	8.00-9.30	Copywriting w dobie AI - wykład - Aula	
	9.45-11.15	Copywriting w dobie AI - wykład - Aula	
	11.30-13.00	Copywriting w dobie AI - wykład - Aula	
	13.15-14.45	Strategie marketingowe - wykład/ćwiczenia - s.I	Systemy motywowania i wynagradzania - wykład/ćwiczenia - 22A
	15.00-16.30	Strategie marketingowe - wykład/ćwiczenia - s.I	Systemy motywowania i wynagradzania - wykład/ćwiczenia - 22A
	16.45-18.15	Strategie marketingowe - wykład/ćwiczenia - s.I	
23.11 NIEDZIELA	8.00-9.30		Rekrutacja wspierająca i onboarding - wykład - s. I - Zajęcia zaczynają się o 8:45
	9.45-11.15		Rekrutacja wspierająca i onboarding - wykład - s. I
	11.30-13.00		Rekrutacja wspierająca i onboarding - wykład - s. I
	13.15-14.45		Prawne uwarunkowania działalności HR - wykład - s.II
	15.00-16.30		Prawne uwarunkowania działalności HR - wykład - s.II
	16.45-18.15		Prawne uwarunkowania działalności HR - wykład - s.II Zajęcia kończą się o 17:30

29.11 SOBOTA	8.00-9.30	Seminarium dyplomowe	
	9.45-11.15		Systemy motywowania i wynagradzania - wykład/ćwiczenia - 30A
	11.30-13.00		Systemy motywowania i wynagradzania - wykład/ćwiczenia - 30A
	13.15-14.45		ANALITYKA HR - ćwiczenia - 15
	15.00-16.30		
	16.45-18.15		
30.11 NIEDZIELA	8.00-9.30	Sprzedaż bezpośrednia i jej techniki - ćwiczenia - s. I	ANALITYKA HR - ćwiczenia - 24A
	9.45-11.15	Sprzedaż bezpośrednia i jej techniki - ćwiczenia - s. I	ANALITYKA HR - ćwiczenia - 24A
	11.30-13.00	Sprzedaż bezpośrednia i jej techniki - ćwiczenia - s. I	ANALITYKA HR - ćwiczenia - 24A
	13.15-14.45	Seminarium dyplomowe	
	15.00-16.30		
	16.45-18.15		
06.12 SOBOTA	8.00-9.30	ZARZĄDZANIE MIĘDZYKULTUROWE – wykład - 30A	
	9.45-11.15	ZARZĄDZANIE MIĘDZYKULTUROWE – wykład - 30A	
	11.30-13.00	ZARZĄDZANIE MIĘDZYKULTUROWE – wykład - 30A	
	13.15-14.45	Podstawy etyki - wykład - III	
	15.00-16.30	Podstawy etyki - wykład - III	
	16.45-18.15		
07.12 NIEDZIELA	8.00-9.30		
	9.45-11.15		
	11.30-13.00	ZARZĄDZANIE MIĘDZYKULTUROWE – wykład - Aula	
	13.15-14.45	ZARZĄDZANIE MIĘDZYKULTUROWE – wykład - Aula	
	15.00-16.30	ZARZĄDZANIE MIĘDZYKULTUROWE – wykład - Aula	
	16.45-18.15	ZARZĄDZANIE MIĘDZYKULTUROWE – wykład - Aula (do 19.00)	
13.12 SOBOTA	8.00-9.30	Zachowanie konsumentów - wykład/ćwiczenia - s.I	Employer Branding - ćwiczenia - s.27A Zajęcia zaczynają się o 8:45
	9.45-11.15	Zachowanie konsumentów - wykład/ćwiczenia - s.I	Employer Branding - ćwiczenia - s.27A
	11.30-13.00	Zachowanie konsumentów - wykład/ćwiczenia - s.I	Employer Branding - ćwiczenia - s.27A
	13.15-14.45	Narzędzia IT wspomagające zarządzanie sprzedażą - ćwiczenia - lab.2	ANALITYKA HR - ćwiczenia - s.15
	15.00-16.30	Narzędzia IT wspomagające zarządzanie sprzedażą - ćwiczenia - lab.2	ANALITYKA HR - ćwiczenia - s.15
	16.45-18.15	Narzędzia IT wspomagające zarządzanie sprzedażą - ćwiczenia - lab. 2 do 17:30	ANALITYKA HR - ćwiczenia - s.15
14.12 NIEDZIELA	8.00-9.30	Zachowanie konsumentów - wykład/ćwiczenia - s.II	
	9.45-11.15	Zachowanie konsumentów - wykład/ćwiczenia - s.II	
	11.30-13.00	Zachowanie konsumentów - wykład/ćwiczenia - s.II	
	13.15-14.45		
	15.00-16.30		
	16.45-18.15		
20.12 SOBOTA	8.00-9.30	ZARZĄDZANIE MIĘDZYKULTUROWE – wykład ZDALNE (od 8:45)	
	9.45-11.15	ZARZĄDZANIE MIĘDZYKULTUROWE – wykład ZDALNE	
	11.30-13.00	Seminarium dyplomowe	
	13.15-14.45		
	15.00-16.30		
	16.45-18.15		
21.12 NIEDZIELA	8.00-9.30	ASERTYWNOSC W BIZNESIE – ćwiczenia - 55	
	9.45-11.15	ASERTYWNOSC W BIZNESIE – ćwiczenia - 55	
	11.30-13.00	ASERTYWNOSC W BIZNESIE – ćwiczenia - 55	
	13.15-14.45	Podstawy etyki - wykład - AULA	
	15.00-16.30	Podstawy etyki - wykład - AULA	
	16.45-18.15	Podstawy etyki - wykład - AULA	
10.01 SOBOTA	8.00-9.30	E - commerce - ćwiczenia - 24A Zajęcia zaczynają się o 8:45	
	9.45-11.15	E - commerce - ćwiczenia - 24A	
	11.30-13.00	E - commerce - ćwiczenia - 24A	
	13.15-14.45	Narzędzia IT wspomagające zarządzanie sprzedażą - ćwiczenia - lab.2	Systemy motywowania i wynagradzania - wykład/ćwiczenia - 55
	15.00-16.30	Narzędzia IT wspomagające zarządzanie sprzedażą - ćwiczenia - lab.2	ANALITYKA HR - ćwiczenia - s.15
	16.45-18.15		ANALITYKA HR - ćwiczenia - s.15
11.01 NIEDZIELA	8.00-9.30		
	9.45-11.15		
	11.30-13.00	Seminarium dyplomowe	
	13.15-14.45		
	15.00-16.30		
	16.45-18.15	Podstawy etyki - wykład - AULA	
17.01 SOBOTA	8.00-9.30		Employer Branding - ćwiczenia - 55
	9.45-11.15		Employer Branding - ćwiczenia - 55
	11.30-13.00		Systemy motywowania i wynagradzania - wykład/ćwiczenia - 55
	13.15-14.45		Systemy motywowania i wynagradzania - wykład/ćwiczenia - 55
	15.00-16.30	Seminarium dyplomowe	
	16.45-18.15		
18.01 NIEDZIELA	8.00-9.30	ASERTYWNOSC W BIZNESIE – ćwiczenia - 22A	
	9.45-11.15	ASERTYWNOSC W BIZNESIE – ćwiczenia - 22A	
	11.30-13.00	ASERTYWNOSC W BIZNESIE – ćwiczenia - 22A	
	13.15-14.45	ZARZĄDZANIE KARIERĄ – ćwiczenia - 22A	
	15.00-16.30	ZARZĄDZANIE KARIERĄ – ćwiczenia - 22A	
	16.45-18.15	ZARZĄDZANIE KARIERĄ – ćwiczenia - 22A Zajęcia kończą się o 17:30	
24.01 SOBOTA	8.00-9.30	ZARZĄDZANIE KARIERĄ – ćwiczenia - 22A	
	9.45-11.15	ZARZĄDZANIE KARIERĄ – ćwiczenia - 22A	
	11.30-13.00	E - commerce - ćwiczenia - lab.1	
	13.15-14.45	E - commerce - ćwiczenia - lab.1	
	15.00-16.30	Seminarium dyplomowe	
	16.45-18.15		
25.01 NIEDZIELA	8.00-9.30		
	9.45-11.15		
	11.30-13.00		
	13.15-14.45		
	15.00-16.30		
	16.45-18.15		
31.01 SOBOTA	8.00-9.30		
	9.45-11.15		
	11.30-13.00		
	13.15-14.45		
	15.00-16.30		
	16.45-18.15		

1.02 NIEDZIELA	8.00-9.30	
	9.45-11.15	
	11.30-13.00	
	13.15-14.45	
	15.00-16.30	
	16.45-18.15	

WYKŁAD Z ZAKRESU NAUK HUMANISTYCZNYCH (18 godz. wykl.) - do wyboru:
PODSTAWY ETYKI - wykład (18 godz.) dr hab. Piotr Domeracki, prof. UMK (egz.) 2 ECTS
Copywriting w dobie AI - wykład (18 godz.) dr hab.. Rafał Moczkoć, prof. UMK (egz.) 2 ECTS

SEMINARIUM DYPLOMOWE (18 godz.) (2 ECTS): dr hab. Dorota Grego-Planer; dr Magdalena Kalińska; dr Monika Maksim; dr Joanna Petrykowska
 Zajęcia seminarium będą odbywały się w terminach ustalonych przez prowadzącego.

ZARZĄDZANIE MIĘDZYKULTUROWE – wykład (18 godz.) dr hab. Krzysztof Celuch, prof. UMK (zal.) (3 ECTS) **ZAJĘCIA ZDALNE 3 godziny**

ASERTYWNOŚĆ W BIZNESIE – ćwiczenia (18 godz.) gr. 1+2 dr Lidia Chylewska - Barakat (zal.) (3 ECTS)

ZARZĄDZANIE KARIERĄ – ćwiczenia (9 godz.) dr Lidia Chylewska - Barakat (zal.) 2 ECTS

Zarządzanie innowacyjnością - wykład (18 godz.) ćwiczenia (9godz.) dr Agnieszka Kuś (egz./zal.) 5 ETCS

PRAKTYKA ZAWODOWA w ciągu III roku (5 ECTS, 4 tygodnie)

W okresie dwóch tygodni po dniu publikacji, plan może ulec niewielkim zmianom.

Specjalność MENEDŻER ZARZĄDZANIA SPRZEDAŻĄ (Grupa 1)

Narzędzia IT wspomagające zarządzanie sprzedażą - ćwiczenia gr. 1 (9godz.) dr hab. Sylwester Bejger, prof. UMK (zal.) 1ETCS

Budowanie i motywowanie zespołu sprzedażowego - ćwiczenia gr. 1 (9 godz.) dr Barbara Józefowicz (zal.) 1ETCS

E - commerce - ćwiczenia gr. 1 (9 godz.) dr Mariusz Lewandowski (zal.) 1 ETCS

Zachowanie konsumentów - wykład (9 godz.) ćwiczenia (9 godz.) dr Katarzyna Liczmańska - Kopcewicz (egz./zal.) 3 ETCS

Strategie marketingowe - wykład (9godz.) ćwiczenia (18 godzin) dr Joanna Petrykowska (egz./zal.) 4 ETCS

Sprzedaż bezpośrednia i jej techniki - ćwiczenia (18 godz.) dr Rywocki Karol (zal.) 3 ETCS

Specjalność: Menedżer HR (Grupa 2)

Prawne uwarunkowania działalności HR - wykład (9 godz.) dr Paweł Cegliński (egz.) 2ECTS

Employer Branding - ćwiczenia (9 godz.) dr Patrycja Gulak - Lipka (zal.) 1ECTS

Analityka HR - ćwiczenia (18 godz.) dr Michał Jagielski (zal.) 2ECTS

Systemy motywowania i wynagradzania - wykład (9 godz.) i ćwiczenia (9 godz.) dr Monika Maksim (egz./zal.) 3ects

Rekrutacja wspierająca i onboarding - wykład (9 godz.) dr hab. Kamil Zawadzki, prof. UMK, ćwiczenia (9 godz.) dr Jarosław Oczk (egz./zal.) 3ETCS