

PLAN ZAJĘĆ DLA III ROKU I STOPNIA
Kierunek: Komunikacja i psychologia w biznesie
Semestr zimowy, rok akademicki 2026/2027, studia niestacjonarne

Data		Grupa 2: Specjalność MENEDZER ZARZĄDZANIA SPRZEDAŻĄ		Grupa 3: Specjalność: Menedżer HR	
Godziny		Przedmiot / sala			
3.10	8.00-9.30	ZARZĄDZANIE MIĘDZYKULTUROWE – wykład - s.I			
	9.45-11.15	ZARZĄDZANIE MIĘDZYKULTUROWE – wykład - s.I			
	11.30-13.00	ZARZĄDZANIE MIĘDZYKULTUROWE – wykład - s.I			
	13.15-14.45	ASERTYWNOŚĆ W BIZNESIE – ćwiczenia - 10I			
	15.00-16.30	ASERTYWNOŚĆ W BIZNESIE – ćwiczenia - 10I			
	16.45-18.15	ASERTYWNOŚĆ W BIZNESIE – ćwiczenia - 10I			
4.10	8.00-9.30	ZARZĄDZANIE MIĘDZYKULTUROWE – wykład - s.I			
	9.45-11.15	ZARZĄDZANIE MIĘDZYKULTUROWE – wykład - s.I			
	11.30-13.00	ZARZĄDZANIE MIĘDZYKULTUROWE – wykład - s.I			
	13.15-14.45	Zachowanie konsumentów - wykład/ćwiczenia - s.I		Prawne uwarunkowania działalności HR - wykład - s.IX	
	15.00-16.30	Zachowanie konsumentów - wykład/ćwiczenia - s.I		Prawne uwarunkowania działalności HR - wykład - s.IX	
	16.45-18.15	Zachowanie konsumentów - wykład/ćwiczenia - s.I		Prawne uwarunkowania działalności HR - wykład - s.IX Zajęcia kończą się o 17:30	
10.10	8.00-9.30	Zarządzanie innowacyjnością - wykład/ćwiczenia - s.46			
	9.45-11.15	Zarządzanie innowacyjnością - wykład/ćwiczenia - s.46			
	11.30-13.00	Zarządzanie innowacyjnością - wykład/ćwiczenia - s.46			
	13.15-14.45	PODSTAWY ETYKI - wykład - s.VII			
	15.00-16.30	PODSTAWY ETYKI - wykład - s.VII			
	16.45-18.15	PODSTAWY ETYKI - wykład - s.VII			
11.10	8.00-9.30	Sprzedaż bezpośrednia i jej techniki - ćwiczenia - 118			
	9.45-11.15	Sprzedaż bezpośrednia i jej techniki - ćwiczenia - 118		Systemy motywowania i wynagradzania - wykład/ćwiczenia - s.16	
	11.30-13.00	Sprzedaż bezpośrednia i jej techniki - ćwiczenia - 118		Systemy motywowania i wynagradzania - wykład/ćwiczenia - s.16	
	13.15-14.45				
	15.00-16.30	Copywriting w dobie AI - wykład - Aula			
	16.45-18.15	Copywriting w dobie AI - wykład - Aula			
17.10	8.00-9.30	Seminarium dyplomowe			
	9.45-11.15	Strategie marketingowe - wykład/ćwiczenia - 46		Analityka HR - ćwiczenia - s.15	
	11.30-13.00	Strategie marketingowe - wykład/ćwiczenia - 46		Employer Branding - ćwiczenia - s.55	
	13.15-14.45	Strategie marketingowe - wykład/ćwiczenia - 46		Employer Branding - ćwiczenia - s.55	
	15.00-16.30	Budowanie i motywowanie zespołu sprzedażowego - ćwiczenia - 46		Prawne uwarunkowania działalności HR - wykład - s.55	
	16.45-18.15	Budowanie i motywowanie zespołu sprzedażowego - ćwiczenia - 46		Prawne uwarunkowania działalności HR - wykład - s.55	
18.10	8.00-9.30			Analityka HR - ćwiczenia - s.15	
	9.45-11.15			Analityka HR - ćwiczenia - s.15	
	11.30-13.00			Analityka HR - ćwiczenia - s.15	
	13.15-14.45			Employer Branding - ćwiczenia - s.IX	
	15.00-16.30			Employer Branding - ćwiczenia - s.IX	
	16.45-18.15			Employer Branding - ćwiczenia - s.IX Zajęcia kończą się o 17:30	
24.10	8.00-9.30	Zarządzanie innowacyjnością - wykład/ćwiczenia - s.16			
	9.45-11.15	Zarządzanie innowacyjnością - wykład/ćwiczenia - s.16			
	11.30-13.00	Zarządzanie innowacyjnością - wykład/ćwiczenia - s.16			
	13.15-14.45	Copywriting w dobie AI - wykład - Aula			
	15.00-16.30	Copywriting w dobie AI - wykład - Aula			
	16.45-18.15				
25.10	8.00-9.30	Sprzedaż bezpośrednia i jej techniki - ćwiczenia - 118			
	9.45-11.15	Sprzedaż bezpośrednia i jej techniki - ćwiczenia - 118			
	11.30-13.00	Sprzedaż bezpośrednia i jej techniki - ćwiczenia - 118			
	13.15-14.45	PODSTAWY ETYKI - wykład - Aula			
	15.00-16.30	PODSTAWY ETYKI - wykład - Aula			
	16.45-18.15	PODSTAWY ETYKI - wykład - Aula			
7.11	8.00-9.30	Brak zajęć			
	9.45-11.15				
	11.30-13.00				
	13.15-14.45				
	15.00-16.30				
	16.45-18.15				
8.11	8.00-9.30	Brak zajęć			
	9.45-11.15				
	11.30-13.00				
	13.15-14.45				
	15.00-16.30				
	16.45-18.15				
14.11	8.00-9.30	Seminarium dyplomowe			
	9.45-11.15	E - commerce - ćwiczenia - 15 Zajęcia zaczynają się o 10:30			
	11.30-13.00	E - commerce - ćwiczenia - 15		Systemy motywowania i wynagradzania - wykład/ćwiczenia - s.29a	
	13.15-14.45	E - commerce - ćwiczenia - 15		Systemy motywowania i wynagradzania - wykład/ćwiczenia - s.29a	
	15.00-16.30	PODSTAWY ETYKI - wykład - Aula			
	16.45-18.15	PODSTAWY ETYKI - wykład - Aula			
15.11	8.00-9.30			Rekrutacja wspierająca i onboarding - wykład - s.VIII Zajęcia zaczynają się o 8:45	
	9.45-11.15	E - commerce - ćwiczenia - lab.1		Rekrutacja wspierająca i onboarding - wykład - s.VIII	
	11.30-13.00	E - commerce - ćwiczenia - lab.1		Rekrutacja wspierająca i onboarding - wykład - s.VIII	
	13.15-14.45			Copywriting w dobie AI - wykład - Aula	
	15.00-16.30			Copywriting w dobie AI - wykład - Aula	
	16.45-18.15			Copywriting w dobie AI - wykład - Aula	
21.11	8.00-9.30				
	9.45-11.15				
	11.30-13.00				
	13.15-14.45	Strategie marketingowe - wykład/ćwiczenia - 128		Systemy motywowania i wynagradzania - wykład/ćwiczenia - s.118	
	15.00-16.30	Strategie marketingowe - wykład/ćwiczenia - 128		Systemy motywowania i wynagradzania - wykład/ćwiczenia - s.118	
	16.45-18.15	Strategie marketingowe - wykład/ćwiczenia - 128			
22.11	8.00-9.30	Narzędzia IT wspomagające zarządzanie sprzedażą - ćwiczenia - lab.2 Zajęcia zaczynają się o 8:45			
	9.45-11.15	Narzędzia IT wspomagające zarządzanie sprzedażą - ćwiczenia - lab.2			
	11.30-13.00	Narzędzia IT wspomagające zarządzanie sprzedażą - ćwiczenia - lab.2			
	13.15-14.45	Budowanie i motywowanie zespołu sprzedażowego - ćwiczenia - s.55			
	15.00-16.30	Budowanie i motywowanie zespołu sprzedażowego - ćwiczenia - s.55			
	16.45-18.15	Budowanie i motywowanie zespołu sprzedażowego - ćwiczenia - s.55 Zajęcia kończą się o 17:30			
28.11	8.00-9.30	Seminarium dyplomowe			
	9.45-11.15	Zarządzanie innowacyjnością - wykład/ćwiczenia - s.16			
	11.30-13.00	Zarządzanie innowacyjnością - wykład/ćwiczenia - s.16			
	13.15-14.45	Zarządzanie innowacyjnością - wykład/ćwiczenia - s.16			
	15.00-16.30	PODSTAWY ETYKI - wykład - Aula			
	16.45-18.15	Copywriting w dobie AI - wykład - Aula			
29.11	8.00-9.30			Analityka HR - ćwiczenia - s.15	
	9.45-11.15			Analityka HR - ćwiczenia - s.15	
	11.30-13.00			Analityka HR - ćwiczenia - s.15	
	13.15-14.45	Seminarium dyplomowe			
	15.00-16.30				
	16.45-18.15				
5.12	8.00-9.30	Zarządzanie innowacyjnością - wykład/ćwiczenia - s.16			
	9.45-11.15	Zarządzanie innowacyjnością - wykład/ćwiczenia - s.16			
	11.30-13.00	Zarządzanie innowacyjnością - wykład/ćwiczenia - s.16			
	13.15-14.45	Strategie marketingowe - wykład/ćwiczenia - 28a		Systemy motywowania i wynagradzania - wykład/ćwiczenia - s.I	
	15.00-16.30	Strategie marketingowe - wykład/ćwiczenia - 28a		Systemy motywowania i wynagradzania - wykład/ćwiczenia - s.I	
	16.45-18.15	Strategie marketingowe - wykład/ćwiczenia - 28a Zajęcia kończą się o 17:30			
6.12	8.00-9.30	Strategie marketingowe - wykład/ćwiczenia - 28a			
	9.45-11.15	Strategie marketingowe - wykład/ćwiczenia - 28a			
	11.30-13.00	Strategie marketingowe - wykład/ćwiczenia - 28a			
	13.15-14.45	Seminarium dyplomowe			
	15.00-16.30				
	16.45-18.15				
12.12	8.00-9.30	Zarządzanie innowacyjnością - wykład/ćwiczenia - s.16 Zajęcia zaczynają się o 8:45			
	9.45-11.15	Zarządzanie innowacyjnością - wykład/ćwiczenia - s.16			
	11.30-13.00	Sprzedaż bezpośrednia i jej techniki - ćwiczenia - 118		Rekrutacja wspierająca i onboarding - ćwiczenia - s.40	
	13.15-14.45	Sprzedaż bezpośrednia i jej techniki - ćwiczenia - 118		Rekrutacja wspierająca i onboarding - ćwiczenia - s.40	
	15.00-16.30	Sprzedaż bezpośrednia i jej techniki - ćwiczenia - 118		Rekrutacja wspierająca i onboarding - ćwiczenia - s.40 Zajęcia kończą się o 15:45	
	16.45-18.15				
13.12	8.00-9.30	Seminarium dyplomowe			
	9.45-11.15	Strategie marketingowe - wykład/ćwiczenia - 118			
	11.30-13.00	Strategie marketingowe - wykład/ćwiczenia - 118			
	13.15-14.45	Zachowanie konsumentów - wykład/ćwiczenia - s.V			
	15.00-16.30	Zachowanie konsumentów - wykład/ćwiczenia - s.V			
	16.45-18.15	Zachowanie konsumentów - wykład/ćwiczenia - s.V			

19.12 SOBOTA	9.45-11.15	Brak zajęć	
	11.30-13.00		
	13.15-14.45		
	15.00-16.30		
	16.45-18.15		
20.12 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		
09.01 SOBOTA	8.00-9.30	ASERTYWNOSC W BIZNESIE – ćwiczenia - s.16	
	9.45-11.15	ASERTYWNOSC W BIZNESIE – ćwiczenia - s.16	
	11.30-13.00	ASERTYWNOSC W BIZNESIE – ćwiczenia - s.16	
	13.15-14.45	ZARZĄDZANIE KARIERĄ - ćwiczenia - s.16	
	15.00-16.30	ZARZĄDZANIE KARIERĄ - ćwiczenia - s.16	
	16.45-18.15	ZARZĄDZANIE KARIERĄ - ćwiczenia - s.16 Zajęcia kończą się o 17:30	
10.01 NIEDZIELA	8.00-9.30	Rekrutacja wspierająca i onboarding - wykład - s.VI	
	9.45-11.15	Rekrutacja wspierająca i onboarding - wykład - s.VI	
	11.30-13.00	Systemy motywowania i wynagradzania - wykład/ćwiczenia - s. VI	
	13.15-14.45	Analityka HR - ćwiczenia - s.15	
	15.00-16.30	Analityka HR - ćwiczenia - s.15	
	16.45-18.15		
16.01 SOBOTA	8.00-9.30	ASERTYWNOSC W BIZNESIE – ćwiczenia - s.16	
	9.45-11.15	ASERTYWNOSC W BIZNESIE – ćwiczenia - s.16	
	11.30-13.00	ASERTYWNOSC W BIZNESIE – ćwiczenia - s.16	
	13.15-14.45	ZARZĄDZANIE KARIERĄ - ćwiczenia - s.16	
	15.00-16.30	ZARZĄDZANIE KARIERĄ - ćwiczenia - s.16	
	16.45-18.15		
17.01 NIEDZIELA	8.00-9.30	Zachowanie konsumentów - wykład/ćwiczenia - s.27a	
	9.45-11.15	Zachowanie konsumentów - wykład/ćwiczenia - s.27a	
	11.30-13.00	Zachowanie konsumentów - wykład/ćwiczenia - s.27a	
	13.15-14.45	Narzędzia IT wspomagające zarządzanie sprzedażą - ćwiczenia - 24a	
	15.00-16.30	Narzędzia IT wspomagające zarządzanie sprzedażą - ćwiczenia - 24a	
	16.45-18.15		
23.01 SOBOTA	8.00-9.30	Seminarium dyplomowe	
	9.45-11.15		
	11.30-13.00		
	13.15-14.45		
	15.00-16.30		
	16.45-18.15		
24.01 NIEDZIELA	8.00-9.30	ZARZĄDZANIE MIĘDZYKULTUROWE – wykład - s.IV	
	9.45-11.15	ZARZĄDZANIE MIĘDZYKULTUROWE – wykład - s.IV	
	11.30-13.00	ZARZĄDZANIE MIĘDZYKULTUROWE – wykład - s.IV	
	13.15-14.45		
	15.00-16.30	Rekrutacja wspierająca i onboarding - ćwiczenia - s.II	
	16.45-18.15	Rekrutacja wspierająca i onboarding - ćwiczenia - s.II	
30.01 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		
31.01 NIEDZIELA	8.00-9.30	Seminarium dyplomowe	
	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 Moczkoan, prof. UMK (egz.) 2ECTS

SEMINARIUM DYPLOMOWE (18 godz.) (2 ECTS): dr Magdalena Kalińska; dr Monika Maksim; dr Joanna Petrykowska, dr Katarzyna Liczmańska-Kopcewicz
Zajęcia seminarium będą odbywały się w terminach ustalonych przez prowadzącego.

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

ASERTYWNOŚĆ W BIZNESIE – ćwiczenia (18 godz.) gr. 2+3 dr Kamila Skrzypeczyńska (zal.) (3 ECTS)

ZARZĄDZANIE KARIERĄ – ćwiczenia (9 godz.) dr Kamila Skrzypeczyńska (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 SPRZEDAŻA (Grupa2)

Narzędzia IT wspomagające zarządzanie sprzedażą - ćwiczenia gr. 2 (9godz.) mgr Piotr Prorok (zal.) 1ETCS

Budowanie i motywowanie zespołu sprzedażowego - ćwiczenia gr. 2 (9 godz.) dr Barbara Józefowicz (zal.) 1ETCS

E - commerce - ćwiczenia gr. 2 (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 3)

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 Oczki (egz./zal.) 3ETCS