

Studia stacjonarne I stopnia, profil ogólnokademycki
 Uchwała Rady Wydziału WNEiZ UMK z dnia 17.04.2019 r.
 Kierunek: **komunikacja i psychologia w biznesie**

Nazwa przedmiotu	Forma zaliczenia	Razem godzin		Razem	I rok						II rok						III rok							
		W	Ć	ECTS	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		
Moduł kształcenia ogólnego																								
		165	300	48																				
Technologie informacyjne	Z		30	2		30	2																	
Ochrona własności intelektualnej	Z	15		1				15		1														
Nowoczesne techniki uczenia się	Z	15		1	15		1																	
Język angielski w biznesie	Z/E		120	7								60	3		60	4								
Wychowanie fizyczne	Z		60	0								30			30									
Wykłady z obszaru nauk humanistycznych*	Z	90		6					2									2			2			
zajęcia ogólnouczelniane lub realizowane na innym kierunku	Z			2												2								
Mikroekonomia	E	15	30	4	15	30	4																	
Statystyka w biznesie i psychologii (Excel, Gretl, SPSS)	E	15	30	5	15	30	5																	
Metodyka badań w biznesie i psychologii	Z	15	30	5								15	30	5										
Moduł kształcenia - BHP	Z			0	na platformie Moodle																			
Praktyka zawodowa	Z		12 tygodni	15					5							5					5			
Moduł menedżerski																								
		240	255	46																				
Podstawy zarządzania	E	30		3	30		3																	
Zarządzanie jakością	E	15	30	4				15	30	4														
Zarządzanie finansami w biznesie	E	30		3				30		3														
Zarządzanie zasobami ludzkimi	Z	15	30	4	15	30	4																	
Zarządzenie innowacyjnością	E	30	15	5													30	15	5					
Kreatywność i twórcze rozwiązywanie problemów	Z		30	2								30	2											
Podstawy marketingu	Z	30	15	4	30	15	4																	
Komunikacja marketingowa	E	15	15	3										15	15	3								
Podstawy strategii	E	15	15	3								15	15	3										
Zarządzanie międzykulturowe	Z	30		3													30		3					
Symulacje i gry biznesowe	Z		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		15	2										15	2									
Moduł psychologia w biznesie																								
		90	225	32																				
Podstawy psychologii	E	30		3	30		3																	
Psychologia społeczna	E	15	15	3				15	15	3														
Emocje i motywacje - trening inteligencji emocjonalnej	Z		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		30	2											30	2								
Zachowania organizacyjne	Z	15	15	3				15	15	3														
Przywództwo i rola lidera w pracy zespołowej	Z		30	3								30	3											
Asertywność w biznesie	Z		30	3													30	3						
Zarządzanie stresem w biznesie	Z		30	3															30	3				
Zarządzanie karierą	Z		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		15	2					15	2												
Spółeczna odpowiedzialność biznesu	Z	15	15	3														15	15	3		
Media społecznościowe	Z	15	15	3							15	15	3									
Budowanie wizerunku	Z		15	1										15	1							
Zarządzanie marką	Z		15	2								15	2									
Sztuka występów publicznych	Z		30	3							30	3										
Moduł specjalnościowy - Menedżer PR																						
		75	180	28																		
Seminarium dyplomowe	Z/E		60	10												30	2		30	8		
Zarządzanie wizerunkiem firmy	E	30		3											30	3						
Public Relations	Z	15	15	4										15	15	4						
Komunikacja kryzysowa	Z		30	2											30	2						
Etyka w biznesie	E	15		2										15	2							
Savoir-vivre w biznesie	Z		15	1											15	1						
Tworzenie kampanii PR - zasady, etapy, studia przypadków	Z		30	2																30	2	
Erytyka praktyczna	Z		15	1																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		60	10												30	2		30	8		
E-commerce	Z		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		30	3											30	3						
Budowanie satysfakcji klientów (CRM)	E		15	2																15	2	
Narzędzia IT wspomagające zarządzanie sprzedażą	Z		15	1											15	1						
Prawne uwarunkowania zarządzania sprzedażą	E	15	15	3														15	15	3		
Budowanie i motywowanie zespołu sprzedażowego	Z		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

* Filozofia, Podstawy etyki, Historia gospodarcza, Sztuka występów publicznych, Writing-pisemne formy użytkowe dla studentów studiów ekonomicznych