

Studia niestacjonarne I stopnia, profil ogólnoakademicki
Uchwała Rady Wydziału WNEiZ UMK z dnia 17.04.2019 r.

Kierunek: komunikacja i psychologia w biznesie

Nazwa przedmiotu	Forma zaliczenia	Razem godzin		Razem ECTS	I rok						II rok						III rok						Nazwa przedmiotu w języku angielskim
		W	Ć		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																							
		117	144	48																			
Technologie informacyjne	Z	0	18	2		18	2															Information Technology	
Ochrona własności intelektualnej	Z	9	0	1				9		1												Intellectual Property Protection	
Nowoczesne techniki uczenia się	Z	9	0	1	9		1															Contemporary Learning Techniques	
Język angielski w biznesie	Z/E	0	72	7								36	3		36	4						Business English	
zajęcia z obszaru nauk humanistycznych*	Z	54	0	6						2							2				2	Humanities lectures	
zajęcia ogólnouczelniane lub realizowane na innym kierunku studiów	Z	18	0	2											2							University lectures	
Mikroekonomia	E	9	18	4	9	18	4															Microeconomics	
Statystyka w biznesie i psychologii (Excel, Gretl, SPSS)	E	9	18	5	9	18	5															Statistics in Business and Psychology (Excel, Gretl, SPSS)	
Metodyka badań w biznesie i psychologii	Z	9	18	5								9	18	5								Research Methodology in Business and Psychology	
Moduł kształcenia - BHP	Z		0	0	na platformie Moodle																	Occupational Safety, Health and Ergonomics	
Praktyka zawodowa	Z	12 tygodni		15						5						5						5	Internship
Moduł menedżerski																							
		144	153	46																			
Podstawy zarządzania	E	18	0	3	18		3															Introduction to Management	
Zarządzanie jakością	E	9	18	4				9	18	4												Quality Management	
Zarządzanie finansami w biznesie	E	18	0	3				18		3												Financial Management	
Zarządzanie zasobami ludzkimi	Z	9	18	4	9	18	4															Human Resources Management	
Zarządzenie innowacyjnością	E	18	9	5												18	9	5				Innovativeness Management	
Kreatywność i twórcze rozwiązywanie problemów	Z	0	18	2								18	2									Creativity and Creative Problem Solving	
Podstawy marketingu	Z	18	9	4	18	9	4															Introduction to Marketing	
Komunikacja marketingowa	E	9	9	3									9	9	3							Marketing Strategies	
Podstawy strategii	E	9	9	3							9	9	3									Introduction to Strategy	
Zarządzanie międzykulturowe	Z	18	0	3												18		3				Intercultural Management	
Symulacje i gry biznesowe	Z	0	36	4																36	4	Simulations and Management Games	
Innowacyjny start up w biznesie	Z	9	9	3							9	9	3									Innovative Start-up in Business	
Zarządzanie projektami	Z	9	9	3								9	9	3								Project Management	

Finansowanie i rozwój firmy	Z	0	9	2							0	9	2						Financing and Development of the Company
Modul psychologia w biznesie																			
		54	135	81															
Podstawy psychologii	E	18	0	3	18		3												Introduction to Psychology
Psychologia społeczna	E	9	9	3				9	9	3									Social Psychology
Emocje i motywacje - trening inteligencji emocjonalnej	Z	0	18	3							18	3							Psychology of Emotion and Motivation
Psychologiczne procesy podejmowania decyzji	E	9	9	3				9	9	3									Elements of Cognitive Psychology
Psychologia osobowości i różnic indywidualnych	E	9	9	4							9	9	4						Personality Psychology and Individual Variations
Negocjacje w biznesie	Z	0	18	2								18	2						Business Negotiations
Zachowania organizacyjne	Z	9	9	3				9	9	3									Organisational Behaviour
Przywództwo i rola lidera w pracy zespołowej	Z	0	18	3							18	3							Leadership and the Leader Role in Teamwork
Asertywność w biznesie	Z	0	18	3										18	3				Assertiveness in Business Environment
Zarządzanie stresem w biznesie	Z	0	18	3													18	3	Stress Management in Business Environment
Zarządzanie karierą	Z	0	9	2										9	2				Career management
Modul komunikacja w biznesie																			
		54	108	26															
Podstawy komunikacji społecznej	E	18	18	5	18	18	5												Interpersonal Communication
Komunikacja z mediami	Z	9	18	4							9	18	4						Media Relations
Systemy komunikacji w organizacji	E	9	9	3				9	9	3									Communication Systems in Organisation
Korespondencja biznesowa	Z	0	9	2					9	2									Business Correspondence
Spółeczna odpowiedzialność biznesu	Z	9	9	3				0	0	0							9	9	3
Media społecznościowe	Z	9	9	3					9	9	3								Social Media
Budowanie wizerunku	Z	0	9	1								9	1						Personal Branding
Zarządzanie marką	Z	0	9	2							9	2							Brand management
Sztuka wystąpień publicznych	Z	0	18	3							18	3							Art of Public Speeches
Modul specjalnościowy - Menedżer PR																			
		45	108	28															
Seminarium dyplomowe	Z/E	0	36	10										18	2		18	8	Diploma Seminar
Zarządzanie wizerunkiem firmy	E	18	0	3										18	3				Corporate Image Management
Public Relations	Z	9	9	4										9	9	4			Public Relations
Komunikacja kryzysowa	Z	0	18	2											18	2			Crisis Communication
Etyka w biznesie	E	9	0	2										9	2				Business Ethics
Savoir-vivre w biznesie	Z	0	9	1										9	1				Savoir-vivre in Business Relations
Tworzenie kampanii PR - zasady, etapy, studia przypadków	Z	0	18	2													18	2	PR Campaign Development - principles, stages, case studies
Erystyka praktyczna	Z	0	9	1												0	9	1	Practical Eristic
Prawne uwarunkowania działalności PR	E	9	9	3												9	9	3	Legal Aspects of PR Activity

Razem		414	648	180	126	117	31	81	81	29	45	180	30	45	144	30	72	90	29	27	126	31		
Moduł specjalnościowy - Menedżer zarządzania sprzedażą																								
		27	126	28																				
Seminarium dyplomowe	Z/E	0	36	10														18	2		18	8	Diploma Seminar	
E-commerce	Z	0	9	1														9	1					E-commerce
Strategie marketingowe	E	9	18	4													9	18	4					Marketing strategies
Zachowania konsumentów	E	9	9	3													9	9	3					Customer Behaviours
Sprzedaż bezpośrednia i jej techniki	Z	0	18	3														18	3					Direct Selling and Sales Techniques
Budowanie satysfakcji klientów (CRM)	E	0	9	2																0	9	2		Customer Satisfaction Development
Narzędzia IT wspomagające zarządzanie sprzedażą	Z	0	9	1														9	1					Sales Management IT Systems
Prawne uwarunkowania zarządzania sprzedażą	E	9	9	3																9	9	3		Legal Aspects of Sales Management
Budowanie i motywowanie zespołu sprzedażowego	Z	0	9	1														9	1					Building and Motivating a Sales Team
Razem		45	180	451	297	261	42	216	207	46	117	468	52	117	342	43	243	369	65	90	441	68		

* Filozofia, Podstawy etyki, Historia gospodarcza, Sztuka wystąpień publicznych, Writing-pisemne formy użytkowe dla studentów studiów ekonomicznych, Nowe media i demokracja