

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 ECTS	I rok						II rok						III rok						Nazwa przedmiotu w języku angielskim
		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	0	30	2		30	2														Information Technology			
Ochrona własności intelektualnej	Z	15	0	1				15	1												Intellectual Property Protection			
Nowoczesne techniki uczenia się	Z	15	0	1	15		1														Contemporary Learning Techniques			
Język angielski w biznesie	Z/E	0	120	7						60	3		60	4							Business English			
Wychowanie fizyczne	Z	0	60	0						30			30								Physical Training			
Wykłady z obszaru nauk humanistycznych*	Z	90	0	6					2								2			2	Humanities lectures			
zajęcia ogólnouczelniane lub realizowane na innym kierunku studiów	Z			2										2							University lectures			
Mikroekonomia	E	15	30	4	15	30	4														Microeconomics			
Statystyka w biznesie i psychologii (Excel, Gretl, SPSS)	E	15	30	5	15	30	5														Statistics in Business and Psychology (Excel, Gretl, SPSS)			
Metodyka badań w biznesie i psychologii	Z	15	30	5						15	30	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																								
		240	255	46																				
Podstawy zarządzania	E	30	0	3	30		3														Introduction to Management			
Zarządzanie jakością	E	15	30	4				15	30	4											Quality Management			
Zarządzanie finansami w biznesie	E	30	0	3				30	3												Financial Management			
Zarządzanie zasobami ludzkimi	Z	15	30	4	15	30	4														Human Resources Management			
Zarządzenie innowacyjnością	E	30	15	5										30	15	5					Innovativeness Management			
Kreatywność i twórcze rozwiązywanie problemów	Z	0	30	2						30	2										Creativity and Creative Problem Solving			
Podstawy marketingu	Z	30	15	4	30	15	4														Introduction to Marketing			
Komunikacja marketingowa	E	15	15	3							15	15	3								Marketing Strategies			
Podstawy strategii	E	15	15	3						15	15	3									Introduction to Strategy			
Zarządzanie międzykulturowe	Z	30	0	3										30		3					Intercultural Management			
Symulacje i gry biznesowe	Z	0	60	4															60	4	Simulations and Management Games			
Innowacyjny start up w biznesie	Z	15	15	3						15	15	3									Innovative Start-up in Business			
Zarządzanie projektami	Z	15	15	3							15	15	3								Project Management			

Finansowanie i rozwój firmy	Z	0	15	2								0	15	2						Financing and Development of the Company
Modul psychologia w biznesie																				
		90	225	32																
Podstawy psychologii	E	30	0	3	30		3													Introduction to Psychology
Psychologia społeczna	E	15	15	3				15	15	3										Social Psychology
Emocje i motywacje - trening inteligencji emocjonalnej	Z	0	30	3								30	3							Psychology of Emotion and Motivation
Psychologiczne procesy podejmowania decyzji	E	15	15	3				15	15	3										Elements of Cognitive Psychology
Psychologia osobowości i różnic indywidualnych	E	15	15	4									15	15	4					Personality Psychology and Individual Variations
Negocjacje w biznesie	Z	0	30	2										30	2					Business Negotiations
Zachowania organizacyjne	Z	15	15	3				15	15	3										Organisational Behaviour
Przywództwo i rola lidera w pracy zespołowej	Z	0	30	3								30	3							Leadership and the Leader Role in Teamwork
Asertywność w biznesie	Z	0	30	3												30	3			Assertiveness in Business Environment
Zarządzanie stresem w biznesie	Z	0	30	3														30	3	Stress Management in Business Environment
Zarządzanie karierą	Z	0	15	2												15	2			Career management
Modul komunikacja w biznesie																				
		90	180	26																
Podstawy komunikacji społecznej	E	30	30	5	30	30	5													Interpersonal Communication
Komunikacja z mediami	Z	15	30	4								15	30	4						Media Relations
Systemy komunikacji w organizacji	E	15	15	3				15	15	3										Communication Systems in Organisation
Korespondencja biznesowa	Z	0	15	2					15	2										Business Correspondence
Spółeczna odpowiedzialność biznesu	Z	15	15	3													15	15	3	Corporate Social Responsibility
Media społecznościowe	Z	15	15	3							15	15	3							Social Media
Budowanie wizerunku	Z	0	15	1									15	1						Personal Branding
Zarządzanie marką	Z	0	15	2							15	2								Brand management
Sztuka wystąpień publicznych	Z	0	30	3							30	3								Art of Public Speeches
Modul specjalnościowy - Menedżer PR																				
		75	180	28																
Seminarium dyplomowe	Z/E	0	60	10											30	2		30	8	Diploma Seminar
Zarządzanie wizerunkiem firmy	E	30	0	3										30	3					Corporate Image Management
Public Relations	Z	15	15	4								15	15	4						Public Relations
Komunikacja kryzysowa	Z	0	30	2										30	2					Crisis Communication
Etyka w biznesie	E	15	0	2									15	2						Business Ethics
Savoir-vivre w biznesie	Z	0	15	1										15	1					Savoir-vivre in Business Relations
Tworzenie kampanii PR - zasady, etapy, studia przypadków	Z	0	30	2														30	2	PR Campaign Development - principles, stages, case studies
Erystyka praktyczna	Z	0	15	1													0	15	1	Practical Eristic

Prawne uwarunkowania działalności PR	E	15	15	3															15	15	3	Legal Aspects of PR Activity		
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/E	0	60	10														30	2		30	8	Diploma Seminar	
E-commerce	Z	0	15	1														15	1				E-commerce	
Strategie marketingowe	E	15	30	4													15	30	4				Marketing strategies	
Zachowania konsumentów	E	15	15	3													15	15	3				Customer Behaviours	
Sprzedaż bezpośrednia i jej techniki	Z	0	30	3														30	3				Direct Selling and Sales Techniques	
Budowanie satysfakcji klientów (CRM)	E	0	15	2																	15	2	Customer Satisfaction Development	
Narzędzia IT wspomagające zarządzanie sprzedażą	Z	0	15	1														15	1				Sales Management IT Systems	
Prawne uwarunkowania zarządzania sprzedażą	E	15	15	3																	15	15	3	Legal Aspects of Sales Management
Budowanie i motywowanie zespołu sprzedażowego	Z	0	15	1														15	1				Building and Motivating a Sales Team	
Razem		630	1170	180	210	195	31	135	135	29	75	330	30	75	270	30	90	210	30	45	180	30	1800	

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