

Data	Godziny	Grupa 1: Specjalność Nowoczesne zarządzanie przedsiębiorstwem	Grupa 2: Specjalność HR business partner	Grupa 3: Specjalność Nowoczesny marketing		Grupa 4: Specjalność Inwestycje i nieruchomości
				Prelekcja / sala		
28.02 SOBOTA	8.00-9.30					
	9.45-11.15					
	11.30-13.00		COACHING I MENTORING - ćwiczenia - 30A			
	13.15-14.45		COACHING I MENTORING - ćwiczenia - 30A			WYCENA NIERUCHOMOŚCI - wykład/ćwiczenia - s.46
	15.00-16.30		COACHING I MENTORING - ćwiczenia - 30A			WYCENA NIERUCHOMOŚCI - wykład/ćwiczenia - s.46
	16.45-18.15					WYCENA NIERUCHOMOŚCI - wykład/ćwiczenia - s.46
1.03 NIEDZIELA	8.00-9.30	ZRÓDŁA FINANSOWANIA ROZWOJU PRZEDSIĘBIORSTW - wykład/ćwiczenia - 118	WSPÓŁCZESNE KONCEPCJE W HRM - wykład/ćwiczenia - s.55			WYCENA NIERUCHOMOŚCI - wykład/ćwiczenia - s.46
	9.45-11.15	ZRÓDŁA FINANSOWANIA ROZWOJU PRZEDSIĘBIORSTW - wykład/ćwiczenia - 118	WSPÓŁCZESNE KONCEPCJE W HRM - wykład/ćwiczenia - s.55			WYCENA NIERUCHOMOŚCI - wykład/ćwiczenia - s.46
	11.30-13.00	ZRÓDŁA FINANSOWANIA ROZWOJU PRZEDSIĘBIORSTW - wykład/ćwiczenia - 118	WSPÓŁCZESNE KONCEPCJE W HRM - wykład/ćwiczenia - s.55			WYCENA NIERUCHOMOŚCI - wykład/ćwiczenia - s.46
	13.15-14.45	ZRÓDŁA FINANSOWANIA ROZWOJU PRZEDSIĘBIORSTW - wykład/ćwiczenia - 118	PRAWO PRACY - wykład - s.III			WYCENA NIERUCHOMOŚCI - wykład/ćwiczenia - s.46
	15.00-16.30					
	16.45-18.15					
7.03 SOBOTA	8.00-9.30	ZRÓDŁA FINANSOWANIA ROZWOJU PRZEDSIĘBIORSTW - wykład/ćwiczenia - 118				
	9.45-11.15	ZRÓDŁA FINANSOWANIA ROZWOJU PRZEDSIĘBIORSTW - wykład/ćwiczenia - 118				
	11.30-13.00	ZRÓDŁA FINANSOWANIA ROZWOJU PRZEDSIĘBIORSTW - wykład/ćwiczenia - 118				
	13.15-14.45	ZRÓDŁA FINANSOWANIA ROZWOJU PRZEDSIĘBIORSTW - wykład/ćwiczenia - 118				
	15.00-16.30					
	16.45-18.15					
8.03 NIEDZIELA	8.00-9.30		WSPÓŁCZESNE KONCEPCJE W HRM - wykład/ćwiczenia - s.46	HANDEL ELEKTRONICZNY - wykład/ćwiczenia - 55		
	9.45-11.15		WSPÓŁCZESNE KONCEPCJE W HRM - wykład/ćwiczenia - s.46	HANDEL ELEKTRONICZNY - wykład/ćwiczenia - 55		
	11.30-13.00		WSPÓŁCZESNE KONCEPCJE W HRM - wykład/ćwiczenia - s.46	HANDEL ELEKTRONICZNY - wykład/ćwiczenia - 55		
	13.15-14.45		Seminarium magisterskie			
	15.00-16.30					
	16.45-18.15					
14.03 SOBOTA	8.00-9.30	ZRÓDŁA FINANSOWANIA ROZWOJU PRZEDSIĘBIORSTW - wykład/ćwiczenia - 118		NEGOCJACJE W OTOCZENIU WIELOKULTUROWYM - wykład/ćwiczenia - 46		STRATEGIE FINANSOWANIA INWESTYCJI - DORADZTWO - wykład - s.40 Zajęcia zaczynają się o 8:45
	9.45-11.15	ZRÓDŁA FINANSOWANIA ROZWOJU PRZEDSIĘBIORSTW - wykład/ćwiczenia - 118		NEGOCJACJE W OTOCZENIU WIELOKULTUROWYM - wykład/ćwiczenia - 46		STRATEGIE FINANSOWANIA INWESTYCJI - DORADZTWO - wykład - s.40
	11.30-13.00	ZRÓDŁA FINANSOWANIA ROZWOJU PRZEDSIĘBIORSTW - wykład/ćwiczenia - 118		NEGOCJACJE W OTOCZENIU WIELOKULTUROWYM - wykład/ćwiczenia - 46		STRATEGIE FINANSOWANIA INWESTYCJI - DORADZTWO - wykład - s.40
	13.15-14.45			NEGOCJACJE W OTOCZENIU WIELOKULTUROWYM - wykład/ćwiczenia - 46		
	15.00-16.30			NEGOCJACJE W OTOCZENIU WIELOKULTUROWYM - wykład/ćwiczenia - 46		
	16.45-18.15			NEGOCJACJE W OTOCZENIU WIELOKULTUROWYM - wykład/ćwiczenia - 46		
15.03 NIEDZIELA	8.00-9.30	STRATEGIE PRODUKTU I MARKI - wykład Zajęcia zaczynają się o 8:45		NEGOCJACJE W OTOCZENIU WIELOKULTUROWYM - wykład/ćwiczenia - 46		STRATEGIE FINANSOWANIA INWESTYCJI - DORADZTWO - wykład - s.29A
	9.45-11.15	STRATEGIE PRODUKTU I MARKI - wykład		NEGOCJACJE W OTOCZENIU WIELOKULTUROWYM - wykład/ćwiczenia - 46		STRATEGIE FINANSOWANIA INWESTYCJI - DORADZTWO - wykład - s.29A
	11.30-13.00	STRATEGIE PRODUKTU I MARKI - wykład		NEGOCJACJE W OTOCZENIU WIELOKULTUROWYM - wykład/ćwiczenia - 46		
	13.15-14.45	MARKETINGOWE ZARZĄDZANIE PRZEDSIĘBIORSTWEM - wykład		NEGOCJACJE W OTOCZENIU WIELOKULTUROWYM - wykład/ćwiczenia - 46		
	15.00-16.30	MARKETINGOWE ZARZĄDZANIE PRZEDSIĘBIORSTWEM - wykład		NEGOCJACJE W OTOCZENIU WIELOKULTUROWYM - wykład/ćwiczenia - 46		
	16.45-18.15	MARKETINGOWE ZARZĄDZANIE PRZEDSIĘBIORSTWEM - wykład Zajęcia kończą się o 17:30		NEGOCJACJE W OTOCZENIU WIELOKULTUROWYM - wykład/ćwiczenia - 46		
21.03 SOBOTA	8.00-9.30	MARKETINGOWE ZARZĄDZANIE PRZEDSIĘBIORSTWEM - ćwiczenia - 16	WSPÓŁCZESNE KONCEPCJE W HRM - wykład/ćwiczenia - s.46	NEGOCJACJE W OTOCZENIU WIELOKULTUROWYM - wykład/ćwiczenia - 118 Zajęcia zaczynają się o 8:45		
	9.45-11.15	MARKETINGOWE ZARZĄDZANIE PRZEDSIĘBIORSTWEM - ćwiczenia - 16	WSPÓŁCZESNE KONCEPCJE W HRM - wykład/ćwiczenia - s.46	NEGOCJACJE W OTOCZENIU WIELOKULTUROWYM - wykład/ćwiczenia - 118		
	11.30-13.00	STRATEGIE PRODUKTU I MARKI - ćwiczenia - 16	WSPÓŁCZESNE KONCEPCJE W HRM - wykład/ćwiczenia - s.46			INWESTYCJE ZAGRANICZNE, STRATEGIE INTERNACJONALIZACJI - wykład/ćwiczenia - s.29A
	13.15-14.45	STRATEGIE PRODUKTU I MARKI - ćwiczenia - 16	COACHING I MENTORING - ćwiczenia - 46			INWESTYCJE ZAGRANICZNE, STRATEGIE INTERNACJONALIZACJI - wykład/ćwiczenia - s.29A
	15.00-16.30	STRATEGIE PRODUKTU I MARKI - ćwiczenia - 16 Zajęcia kończą się o 15:45	COACHING I MENTORING - ćwiczenia - 46			INWESTYCJE ZAGRANICZNE, STRATEGIE INTERNACJONALIZACJI - wykład/ćwiczenia - s.29A
	16.45-18.15		COACHING I MENTORING - ćwiczenia - 46			INWESTYCJE ZAGRANICZNE, STRATEGIE INTERNACJONALIZACJI - wykład/ćwiczenia - s.29A
22.03 NIEDZIELA	8.00-9.30	TRIZ - METODYKA KREOWANIA PRAGMATYCZNYCH ROZWIĄZAŃ - ćwiczenia - 29A Zajęcia zaczynają się o 8:45		MARKETING MIĘDZYNARODOWY - wykład - 46		INWESTYCJE ZAGRANICZNE, STRATEGIE INTERNACJONALIZACJI - wykład/ćwiczenia - s.VI Zajęcia zaczynają się o 8:45
	9.45-11.15	TRIZ - METODYKA KREOWANIA PRAGMATYCZNYCH ROZWIĄZAŃ - ćwiczenia - 29A		MARKETING MIĘDZYNARODOWY - wykład - 46		INWESTYCJE ZAGRANICZNE, STRATEGIE INTERNACJONALIZACJI - wykład/ćwiczenia - s.VI
	11.30-13.00	TRIZ - METODYKA KREOWANIA PRAGMATYCZNYCH ROZWIĄZAŃ - ćwiczenia - 29A		MARKETING MIĘDZYNARODOWY - wykład - 46		INWESTYCJE ZAGRANICZNE, STRATEGIE INTERNACJONALIZACJI - wykład/ćwiczenia - s.VI
	13.15-14.45			MARKETING MIĘDZYNARODOWY - wykład - 46		INWESTYCJE ZAGRANICZNE, STRATEGIE INTERNACJONALIZACJI - wykład/ćwiczenia - s.VI
	15.00-16.30			MARKETING MIĘDZYNARODOWY - wykład - 46		
	16.45-18.15			MARKETING MIĘDZYNARODOWY - wykład - 46		
28.03 SOBOTA	8.00-9.30	ZRÓDŁA FINANSOWANIA ROZWOJU PRZEDSIĘBIORSTW - wykład/ćwiczenia - 16 Zajęcia zaczynają się o 8:45	PRAWO PRACY - wykład - s.IX Zajęcia zaczynają się o 8:45			
	9.45-11.15	ZRÓDŁA FINANSOWANIA ROZWOJU PRZEDSIĘBIORSTW - wykład/ćwiczenia - 16	PRAWO PRACY - wykład - s.IX			
	11.30-13.00	ZRÓDŁA FINANSOWANIA ROZWOJU PRZEDSIĘBIORSTW - wykład/ćwiczenia - 16				
	13.15-14.45	TRIZ - METODYKA KREOWANIA PRAGMATYCZNYCH ROZWIĄZAŃ - ćwiczenia - 16	COACHING I MENTORING - ćwiczenia - 128			WYCENA NIERUCHOMOŚCI - wykład/ćwiczenia - s.46
	15.00-16.30	TRIZ - METODYKA KREOWANIA PRAGMATYCZNYCH ROZWIĄZAŃ - ćwiczenia - 16	COACHING I MENTORING - ćwiczenia - 128			WYCENA NIERUCHOMOŚCI - wykład/ćwiczenia - s.46
	16.45-18.15		COACHING I MENTORING - ćwiczenia - 128			WYCENA NIERUCHOMOŚCI - wykład/ćwiczenia - s.46
29.03 NIEDZIELA	8.00-9.30			HANDEL ELEKTRONICZNY - wykład/ćwiczenia - 28A		WYCENA NIERUCHOMOŚCI - wykład/ćwiczenia - s.46
	9.45-11.15			HANDEL ELEKTRONICZNY - wykład/ćwiczenia - 28A		WYCENA NIERUCHOMOŚCI - wykład/ćwiczenia - s.46
	11.30-13.00			HANDEL ELEKTRONICZNY - wykład/ćwiczenia - 28A		WYCENA NIERUCHOMOŚCI - wykład/ćwiczenia - s.46
	13.15-14.45					
	15.00-16.30					
	16.45-18.15					
4.04 SOBOTA	8.00-9.30			Seminarium magisterskie		
	9.45-11.15					
	11.30-13.00					
	13.15-14.45					
	15.00-16.30					
	16.45-18.15					
5.04 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					
11.04 SOBOTA	8.00-9.30		COACHING I MENTORING - ćwiczenia - 128 Zajęcia zaczynają się 8:45			
	9.45-11.15		COACHING I MENTORING - ćwiczenia - 128			
	11.30-13.00		COACHING I MENTORING - ćwiczenia - 128			
	13.15-14.45					WYCENA NIERUCHOMOŚCI - wykład/ćwiczenia - s.128
	15.00-16.30					WYCENA NIERUCHOMOŚCI - wykład/ćwiczenia - s.128
	16.45-18.15					WYCENA NIERUCHOMOŚCI - wykład/ćwiczenia - s.128
12.04 NIEDZIELA	8.00-9.30		KONFLIKT I NEGOCJACJE W PRAKTYCE MENEDŻERA HR - wykład/ćwiczenia - 127	HANDEL ELEKTRONICZNY - wykład/ćwiczenia - 22A		WYCENA NIERUCHOMOŚCI - wykład/ćwiczenia - s.46
	9.45-11.15		KONFLIKT I NEGOCJACJE W PRAKTYCE MENEDŻERA HR - wykład/ćwiczenia - 127	HANDEL ELEKTRONICZNY - wykład/ćwiczenia - 22A		WYCENA NIERUCHOMOŚCI - wykład/ćwiczenia - s.46
	11.30-13.00		KONFLIKT I NEGOCJACJE W PRAKTYCE MENEDŻERA HR - wykład/ćwiczenia - 127	HANDEL ELEKTRONICZNY - wykład/ćwiczenia - 22A		WYCENA NIERUCHOMOŚCI - wykład/ćwiczenia - s.46
	13.15-14.45					
	15.00-16.30					
	16.45-18.15					
18.04 SOBOTA	8.00-9.30	STRATEGIE PRODUKTU I MARKI - wykład				INWESTYCJE ZAGRANICZNE, STRATEGIE INTERNACJONALIZACJI - wykład/ćwiczenia - s.46
	9.45-11.15	STRATEGIE PRODUKTU I MARKI - wykład				INWESTYCJE ZAGRANICZNE, STRATEGIE INTERNACJONALIZACJI - wykład/ćwiczenia - s.46
	11.30-13.00	MARKETINGOWE ZARZĄDZANIE PRZEDSIĘBIORSTWEM - wykład				INWESTYCJE ZAGRANICZNE, STRATEGIE INTERNACJONALIZACJI - wykład/ćwiczenia - s.46
	13.15-14.45	MARKETINGOWE ZARZĄDZANIE PRZEDSIĘBIORSTWEM - wykład				WYCENA NIERUCHOMOŚCI - wykład/ćwiczenia - s.46
	15.00-16.30					WYCENA NIERUCHOMOŚCI - wykład/ćwiczenia - s.46
	16.45-18.15					WYCENA NIERUCHOMOŚCI - wykład/ćwiczenia - s.46 Zajęcia kończą się o 17:30
19.04 NIEDZIELA	8.00-9.30	MARKETINGOWE ZARZĄDZANIE PRZEDSIĘBIORSTWEM - ćwiczenia - 28A Zajęcia zaczynają się o 8:45	KONFLIKT I NEGOCJACJE W PRAKTYCE MENEDŻERA HR - wykład/ćwiczenia - 127	WYCENA NIERUCHOMOŚCI - wykład/ćwiczenia - s.46		
	9.45-11.15	MARKETINGOWE ZARZĄDZANIE PRZEDSIĘBIORSTWEM - ćwiczenia - 28A	KONFLIKT I NEGOCJACJE W PRAKTYCE MENEDŻERA HR - wykład/ćwiczenia - 127	WYCENA NIERUCHOMOŚCI - wykład/ćwiczenia - s.46		
	11.30-13.00	MARKETINGOWE ZARZĄDZANIE PRZEDSIĘBIORSTWEM - ćwiczenia - 28A	KONFLIKT I NEGOCJACJE W PRAKTYCE MENEDŻERA HR - wykład/ćwiczenia - 127	WYCENA NIERUCHOMOŚCI - wykład/ćwiczenia - s.46		INWESTYCJE ZAGRANICZNE, STRATEGIE INTERNACJONALIZACJI - wykład/ćwiczenia - s.46
	13.15-14.45	STRATEGIE PRODUKTU I MARKI - ćwiczenia - 28A				INWESTYCJE ZAGRANICZNE, STRATEGIE INTERNACJONALIZACJI - wykład/ćwiczenia - s.46
	15.00-16.30	STRATEGIE PRODUKTU I MARKI - ćwiczenia - 28A				INWESTYCJE ZAGRANICZNE, STRATEGIE INTERNACJONALIZACJI - wykład/ćwiczenia - s.46
	16.45-18.15					
25.04 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					
26.04 NIEDZIELA	8.00-9.30		KONFLIKT I NEGOCJACJE W PRAKTYCE MENEDŻERA HR - wykład/ćwiczenia - 127			
	9.45-11.15		KONFLIKT I NEGOCJACJE W PRAKTYCE MENEDŻERA HR - wykład/ćwiczenia - 127			
	11.30-13.00		KONFLIKT I NEGOCJACJE W PRAKTYCE MENEDŻERA HR - wykład/ćwiczenia - 127			
	13.15-14.45					
	15.00-16.30					
	16.45-18.15					

2.05 SOBOTA	8.00-9.30				
	9.45-11.15				
	11.30-13.00				
	13.15-14.45				
	15.00-16.30				
3.05 NIEDZIELA	16.45-18.15				
	8.00-9.30				
	9.45-11.15				
	11.30-13.00				
	13.15-14.45				
9.05 SOBOTA	15.00-16.30				
	16.45-18.15				
	8.00-9.30		COACHING I MENTORING - ćwiczenia - 118		
	9.45-11.15		COACHING I MENTORING - ćwiczenia - 118		
	11.30-13.00	Seminarium magisterskie			
10.05 NIEDZIELA	13.15-14.45				
	15.00-16.30				
	16.45-18.15				
	8.00-9.30				
	9.45-11.15				
16.05 SOBOTA	11.30-13.00				
	13.15-14.45				
	15.00-16.30				
	16.45-18.15				
	8.00-9.30				
17.05 NIEDZIELA	9.45-11.15				
	11.30-13.00				
	13.15-14.45				
	15.00-16.30				
	16.45-18.15				
23.05 SOBOTA JUNIEŃALIA	8.00-9.30				
	9.45-11.15				
	11.30-13.00				
	13.15-14.45				
	15.00-16.30				
24.05 NIEDZIELA ZIELONE ŚWIĄTKI	16.45-18.15				
	8.00-9.30				
	9.45-11.15				
	11.30-13.00				
	13.15-14.45				
30.05 SOBOTA	15.00-16.30				
	16.45-18.15				
	8.00-9.30				
	9.45-11.15				
	11.30-13.00				
31.05 NIEDZIELA	13.15-14.45				
	15.00-16.30				
	16.45-18.15				
	8.00-9.30				
	9.45-11.15				
6.06 SOBOTA	11.30-13.00	Seminarium magisterskie			
	13.15-14.45				
	15.00-16.30				
	16.45-18.15				
	8.00-9.30				
7.06 NIEDZIELA	9.45-11.15				
	11.30-13.00				
	13.15-14.45				
	15.00-16.30				
	16.45-18.15				
13.06 SOBOTA	8.00-9.30				
	9.45-11.15				
	11.30-13.00				
	13.15-14.45				
	15.00-16.30				
14.06 NIEDZIELA	16.45-18.15				
	8.00-9.30				
	9.45-11.15				
	11.30-13.00				
	13.15-14.45				
20.06 SOBOTA SESJA LETNIA	15.00-16.30				
	16.45-18.15				
	8.00-9.30				
	9.45-11.15				
	11.30-13.00				
21.06 NIEDZIELA SESJA LETNIA	13.15-14.45				
	15.00-16.30				
	16.45-18.15				
	8.00-9.30				
	9.45-11.15				
27.06 SOBOTA SESJA LETNIA	11.30-13.00				
	13.15-14.45				
	15.00-16.30				
	16.45-18.15				
	8.00-9.30				
28.06 NIEDZIELA SESJA LETNIA	9.45-11.15				
	11.30-13.00				
	13.15-14.45				
	15.00-16.30				
	16.45-18.15				

PRZEDMIOTY DLA WSZYSTKICH SPECJALNOŚCI

SEMINARIUM MAGISTERSKIE (50 godz. ew.)
 prof. Dr hab. Wiesława Kamaszewska, dr Maria Kolla-Bierka, dr Monika Maksim, dr Katarzyna Liczmalska-Kopcewicz,
 prof. Dr hab. Wiesława Kamaszewska, dr Barbara Kozłowska, dr Paweł Ceglinski, dr Paweł Brzostowicz
 Seminarium będzie odbywały się w terminach ustalonych przez prowadzącego.

Grupa 1: SPECJALNOŚĆ NOWOCZESNE ZARZĄDZANIE PRZEDSIĘBIORSTWEM

ŹRÓDŁA FINANSOWANIA ROZWOJU PRZEDSIĘBIORSTW (9 godz. wykl./ 18 godz. ew.)
 Wykład, Ćwiczenia gr.1: dr Alicja Kasi (zad.zad.)

STRATEGIE PRODUKTU I MARKI (9 godz. wykl./ 9 godz. ew.)
 Wykład i Ćwiczenia gr.1: dr Katarzyna Liczmalska-Kopcewicz (zad.zad.)

MARKETINGOWE ZARZĄDZANIE PRZEDSIĘBIORSTWEM (9 godz. wykl./ 9 godz. ew.)
 Wykład i Ćwiczenia gr.1: dr Katarzyna Liczmalska-Kopcewicz (zad.zad.)

TRIZ - METODYKA KREOWANIA PRAGMATYCZNYCH ROZWIĄZAŃ (9gw.)
 Ćwiczenia gr.1: dr Angelika Pank (zad.)

Grupa 2: SPECJALNOŚĆ HR BIZNES PARTNER

ECTS
10

6

5

5

2

PRAWO PRACY (9 godz. wykl.) Wykład: Dr hab., Jan Piętkowski, prof., UMK (zal.)	3
COACHING I MENTORING (27 godz. ew.) Ćwiczenia: mgr Katarzyna Marta (zal.)	8
WSPÓŁCZESNE KONCEPCJE W HRM (9 godz. wykl./ 9 godz. ew.) Wykład i ćwiczenia: dr hab. Karol Zawadzki, prof. UMK (zal.)	4
KONFLIKT I NEGOCJACJE W PRAKTYCE MENEDŻERA HR (9 godz. wykl./ 9 godz. ew.) Wykład i ćwiczenia: dr Jolanta Jędruska (zal./zal.)	5
Grupa 3: SPECJALNOŚĆ NOWOCZESNY MARKETING	
HANDEL ELEKTRONICZNY (9 godz. wykl./ 9 godz. ew.) Wykład i ćwiczenia: dr Paweł Bernatowicz (zal./zal.)	6
NEGOCJACJE W OTOCZENIU WIEŁOKULTUROWYM (9 godz. wykl./ 18 godz. ew.) Wykład i ćwiczenia: dr hab. Krzysztof Celuch, prof. UMK (eoz./zal.)	7
MARKETING MIĘDZY NARODOWY (12 godz. wykl.) Wykład: dr hab. Krzysztof Celuch, prof. UMK (eoz.)	6
W okresie dwóch tygodni po dniu publikacji, plan może ulec niewielkim zmianom.	
Grupa 4: SPECJALNOŚĆ INWESTYCJE I NIERUCHOMOŚCI	
STRATEGIE FINANSOWANIA INWESTYCJI - DORADZTWO (9wykl.) Wykład: prof. Dr hab., Ewa Siemińska (zal.)	3
WYCENA NIERUCHOMOŚCI (27 wykl. 18ew.) Wykład, ćwiczenia: dr inż., Michał Zygmontowicz (eoz. /zal.)	9
INWESTYCJE ZAGRANICZNE, STRATEGIE INTERNACJONALIZACJI (18 wykl. 9ew.) Wykład, ćwiczenia: dr Małgorzata Szalucka(eoz./zal)	8