

PLAN STUDIÓW I ST OPNIA NA KIERUNKU PSYCHOLOGIA W BIZNESIE
 SPECJALNOŚĆ: PSYCHOLOGIA NEGOCJACJI I MEDIACJI

LP	Semestr	Nazwa przedmiotu	Moduł	Rygor	Studia niestacjonarne				ECTS			
					Wykład	Konwersatorium	Ćwiczenia	SUMA (godziny kontaktowe)	Wykład	Konwersatorium	Ćwiczenia	Suma
1	1	FILOZOFIA		Z	32			32	5			5
2	1	PODSTAWY PSYCHOLOGII		E	16			16	2			2
3	1	PODSTAWY ZARZĄDZANIA		E/Z	16		8	24	3		4	7
4	1	MIKROEKONOMIA		E/Z	16		16	32	4		4	8
5	1	TRENING UMIEJĘTNOŚCI INTERPERSONALNYCH		Z			24	24			2	2
6	1	PSYCHOLOGIA ROZWOJU CZŁOWIEKA W CYKLU ŻYCIA		E	16			16	2			2
7	1	PSYCHOLOGIA SPOŁECZNA		E/Z	16		16	32	2		1	3
8	1	METODY EFEKTYWNEGO UCZENIA SIĘ I TWORZENIA PRAC PROJEKTOWYCH		Z	16			16	2			2
9	1	BHP		Z	4			4	0			0
Suma					132	0	64	196	20	0	11	31
1	2	ETYKA ZAWODU PSYCHOLOGA		E	16			16	2			2
2	2	PODSTAWY SOCJOLOGII		Z	16			16	2			2
3	2	PSYCHOLOGIA KOMUNIKACJI W DZIAŁANIU		Z			16	16			2	2
4	2	PODSTAWY TECHNOLOGII INFORMACYJNEJ I APLIKACJI BIUROWYCH		Z	16			16	2			2
5	2	PODSTAWY PRAWA		E/Z		24		24		5		5
6	2	ZACHOWANIA ORGANIZACYJNE		E	16			16	7			7
7	2	PSYCHOLOGIA POZNAWCZA		E/Z	24		8	32	4		2	6
8	2	METODOLOGIA BADAŃ PSYCHOLOGICZNYCH		E/Z	8		8	16	2		2	4
9	2	WYCHOWANIE FIZYCZNE*		Z			0	0			0	0
Suma					96	24	32	152	19	5	6	30

1	3	JĘZYK OBCY		E			24	24			2	2
2	3	ETYKA W BIZNESIE		E	15			15	2			2
3	3	OCHRONA WŁASNOŚCI INTELEKTUALNEJ		Z	10			10	2			2
4	3	STATYSTYKA W PSYCHOLOGII		E/Z	15		15	30	2		2	4
5	3	PSYCHOLOGIA OSOBOWOŚCI I RÓŻNIC INDYWIDUALNYCH		E/Z	20		15	35	3		4	7
6	3	PSYCHOLOGIA EKONOMICZNA		E	20			20	3			3
7	3	WYWIERANIE WPŁYWU		E/Z	10		15	25	2		2	4
8	3	ZARZĄDZANIE ZASOBAMI LUDZKIMI		E/Z	15		15	30	3		3	6
Suma					105	0	84	159	14	0	10	30
1	4	JĘZYK OBCY		E			24	24			2	2
2	4	MARKETING I BADANIA MARKETINGOWE		E/Z	15		30	45	3		4	7
3	4	PSYCHOLOGIA EMOCJI I MOTYWACJI		E/Z	15		15	30	2		2	4
4	4	WPROWADZENIE NA RYNEK PRACY		Z			15	15			2	2
5	4	DETERMINANTY SYTUACJI NEGOCJACYJNEJ		E/Z	15		24	39	2		4	6
6	4	KOMUNIKACJA W NEGOCJACJACH		Z			15	15			2	2
7	4	PRAKTYKA ZAWODOWA					320	320			5	5
8	4	PROSEMINARIUM		Z			16	16			2	2
Suma					45	0	459	504	7	0	23	30
1	5	JĘZYK OBCY		E			24	24			2	2
2	5	PSYCHOLOGIA MARKETINGU I REKLAMY		E/Z	15		15	30	1		2	3
3	5	PSYCHOLOGIA KONFLIKTU		Z			15	15			3	3
4	5	PODEJMOWANIE DECYZJI		E/Z	15		15	30	1		2	3
5	5	TEORIA GIER A NEGOCJACJE		E	15			15	3			3
6	5	KULTUROWE APSEKTY NEGOCJACJI I MEDIACJI		Z			24	24			3	3
7	5	STRES W NEGOCJACJACH		Z			15	15			3	3
8	5	TWÓRCZE ROZWIĄZYWANIE PROBLEMÓW NEGOCJACYJNYCH		Z			15	15			3	3
9	5	PRAKTYKA ZAWODOWA					320	320			5	5
10	5	SEMINARIUM DYPLOMOWE		Z			24	24			2	2
Suma					45	0	467	512	5	0	25	30
1	6	JĘZYK OBCY		E			24	24			2	2
2	6	TECHNIKI WPŁYWU SPOŁECZNEGO, PERSWAZJI I MANIPULACJI W NEGOCJACJACH		Z			45	45			5	5

3	6	PRAWNE ASPEKTY PROWADZENIA MEDIACJI GOSPODARCZYCH		E/Z	15	15	30	2		2	4	
4	6	PSYCHOLOGICZNE ASPEKTY PROWADZENIA MEDIACJI GOSPODARCZYCH		E/Z	15	15	30	2		2	4	
5	6	TRENING NEGOCJACJI ZŁOŻONYCH				15	15			3	3	
6	6	PRAKTYKA ZAWODOWA				320	320			5	5	
7	6	SEMINARIUM DYPLOMOWE		Z		24	24			7	7	
Suma					30	0	458	488	4	0	14	30
Suma					453	24	1564	2011	69	5	89	181