

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

| LP   | Semestr | Nazwa przedmiotu   | Moduł | Rygor | Studia stacjonarne |                |           |        | SUMA (godziny) | ECTS           |           |      |  |
|------|---------|--|-------|-------|--------------------|----------------|-----------|--------|----------------|----------------|-----------|------|--|
|      |         |  |       |       | Wykład             | Konwersatorium | Ćwiczenia | Wykład |                | Konwersatorium | Ćwiczenia | Suma |  |
|      |         |  |       |       |                    |                |           |        |                |                |           |      |  |
| 1    | 1       | JĘZYK OBCY   |       | E     |                    |                | 60        | 60     |                |                | 4         | 4    |  |
| 2    | 1       | FILOZOFIA  |       | Z     | 30                 |                |           | 30     | 5              |                |           | 5    |  |
| 3    | 1       | PODSTAWY PSYCHOLOGII   |       | E     | 15                 |                |           | 15     | 2              |                |           | 2    |  |
| 4    | 1       | PODSTAWY ZARZĄDZANIA   |       | E/Z   | 15                 |                | 15        | 30     | 3              |                | 4         | 7    |  |
| 5    | 1       | MIKROEKONOMIA  |       | E/Z   | 15                 |                | 15        | 30     | 4              |                | 4         | 8    |  |
| 6    | 1       | TRENING UMIEJĘTNOŚCI INTERPERSONALNYCH                       |       | Z     |                    |                | 15        | 15     |                |                | 2         | 2    |  |
| 7    | 1       | PSYCHOLOGIA ROZWOJU CZŁOWIEKA W CYKLU ŻYCIA                  |       | E     | 15                 |                |           | 15     | 2              |                |           | 2    |  |
| 8    | 1       | PSYCHOLOGIA SPOŁECZNA  |       | E/Z   | 15                 |                | 15        | 30     | 2              |                | 1         | 3    |  |
| 9    | 1       | METODY EFEKTYWNEGO UCZENIA SIĘ I TWORZENIA PRAC PROJEKTOWYCH |       | Z     | 15                 |                |           | 15     | 2              |                |           | 2    |  |
| 10   | 1       | BHP  |       | Z     | 4                  |                |           | 4      | 0              |                |           | 0    |  |
| Suma |         |  |       |       | 124                | 0              | 120       | 244    | 20             | 0              | 15        | 35   |  |
| 1    | 1       | JĘZYK OBCY   |       | E     |                    |                | 60        | 60     |                |                | 4         | 4    |  |
| 2    | 2       | ETYKA ZAWODU PSYCHOLOGA                                      |       | E     | 15                 |                |           | 15     | 2              |                |           | 2    |  |
| 3    | 2       | PODSTAWY SOCJOLOGII  |       | Z     | 15                 |                |           | 15     | 2              |                |           | 2    |  |
| 4    | 2       | PSYCHOLOGIA KOMUNIKACJI W DZIAŁANIU                          |       | Z     |                    |                | 15        | 15     |                |                | 2         | 2    |  |
| 5    | 2       | PODSTAWY TECHNOLOGII INFORMACYJNEJ I APLIKACJI BIUROWYCH     |       | Z     | 15                 |                |           | 15     | 2              |                |           | 2    |  |
| 6    | 2       | PODSTAWY PRAWA   |       | E/Z   | 30                 |                |           | 30     | 2              |                | 3         | 5    |  |
| 7    | 2       | ZACHOWANIA ORGANIZACYJNE                                     |       | E     | 15                 |                |           | 15     | 7              |                |           | 7    |  |
| 8    | 2       | PSYCHOLOGIA POZNAWCZA  |       | E/Z   | 15                 |                | 15        | 30     | 4              |                | 2         | 6    |  |
| 9    | 2       | METODOLOGIA BADAŃ PSYCHOLOGICZNYCH                           |       | E/Z   | 15                 |                | 15        | 30     | 2              |                | 2         | 4    |  |
| 10   | 2       | WYCHOWANIE FIZYCZNE*   |       | Z     |                    |                | 30        | 30     |                |                | 0         | 0    |  |
| 11   | 2       | WYKŁAD MONOGRAFICZNY   |       | E     | 30                 |                |           | 30     | 2              |                |           | 2    |  |
| 12   | 2       | ĆWICZENIA DO WYBORU  |       | Z     |                    |                | 15        | 15     |                |                | 1         | 1    |  |
| Suma |         |  |       |       | 150                | 0              | 150       | 300    | 23             | 0              | 14        | 37   |  |
| 1    | 3       | JĘZYK OBCY   |       | E     |                    |                | 60        | 60     |                |                | 4         | 4    |  |

|      |   |  |     |     |     |     |     |    |   |    |    |
|------|---|--|-----|-----|-----|-----|-----|----|---|----|----|
| 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 |    |    |
| 11   | 2 | WYKŁAD MONOGRAFICZNY                           | E   | 30  |     | 30  | 2   |    | 2 |    |    |
| 12   | 2 | ĆWICZENIA DO WYBORU                            | Z   |     | 20  | 20  |     | 1  | 1 |    |    |
| Suma |   |  |     | 135 | 0   | 140 | 275 | 19 | 0 | 16 | 35 |
| 2    | 4 | JĘZYK OBCY FACHOWY                             | E   |     | 60  | 60  |     | 4  | 4 |    |    |
| 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 |    |    |
| 5    | 4 | WPROWADZENIE NA RYNEK PRACY                    | Z   |     | 15  | 15  |     | 2  | 2 |    |    |
| 7    | 4 | DETERMINANTY SYTUACJI NEGOCJACYJNEJ            | E/Z | 15  | 30  | 45  | 2   | 4  | 6 |    |    |
| 8    | 4 | KOMUNIKACJA W NEGOCJACJACH                     | Z   |     | 15  | 15  |     | 2  | 2 |    |    |
| 11   | 2 | WYKŁAD MONOGRAFICZNY                           | E   | 30  |     | 30  | 2   |    | 2 |    |    |
| 12   | 2 | ĆWICZENIA DO WYBORU                            | Z   |     | 20  | 20  |     | 1  | 1 |    |    |
|      |   | PRAKTYKA ZAWODOWA                              |     |     | 320 | 320 |     | 5  | 5 |    |    |
| 6    | 4 | PROSEMINARIUM                                  | Z   |     | 15  | 15  |     | 1  | 1 |    |    |
| Suma |   |  |     | 75  | 0   | 520 | 595 | 9  | 0 | 25 | 34 |
| 1    | 5 | PSYCHOLOGIA MARKETINGU I REKLAMY               | E/Z | 15  | 15  | 30  | 1   | 2  | 3 |    |    |
| 2    | 5 | PSYCHOLOGIA KONFLIKTU                          | Z   |     | 15  | 15  |     | 3  | 3 |    |    |
| 3    | 5 | PODEJMOWANIE DECYZJI                           | E/Z | 15  | 15  | 30  | 1   | 2  | 3 |    |    |
| 4    | 5 | TEORIA GIER A NEGOCJACJE                       | E   | 15  |     | 15  | 3   |    | 3 |    |    |
| 5    | 5 | KULTUROWE ASPEKTY NEGOCJACJI I MEDIACJI        | Z   |     | 30  | 30  |     | 3  | 3 |    |    |
| 6    | 5 | STRES W NEGOCJACJACH                           | Z   |     | 15  | 15  |     | 3  | 3 |    |    |
| 7    | 5 | TWÓRCZE ROZWIĄZYWANIE PROBLEMÓW NEGOCJACYJNYCH | Z   |     | 15  | 15  |     | 3  | 3 |    |    |
| 8    | 5 | WYKŁAD MONOGRAFICZNY                           | E   | 30  |     | 30  | 2   |    | 2 |    |    |
| 9    | 5 | ĆWICZENIA DO WYBORU                            | Z   |     | 20  | 20  |     | 1  | 1 |    |    |
| 10   | 5 | PRAKTYKA ZAWODOWA                              |     |     | 320 | 320 |     | 5  | 5 |    |    |
| 11   | 5 | SEMINARIUM DYPLOMOWE                           | Z   |     | 30  | 30  |     | 2  | 2 |    |    |
| Suma |   |  |     | 75  | 0   | 475 | 550 | 7  | 0 | 24 | 31 |

|      |   |  |  |     |    |  |     |     |      |      |    |   |     |     |
|------|---|--|--|-----|----|--|-----|-----|------|------|----|---|-----|-----|
| 2    | 6 | TECHNIKI WPŁYWU SPOŁECZNEGO, PERSWAZJI I<br>MANIPULACJI W NEGOCJACJACH |  | Z   |    |  | 45  | 45  |      |      | 5  | 5 |     |     |
| 3    | 6 | PRAWNE ASPEKTY PROWADZENIA MEDIACJI<br>GOSPODARCZYCH                   |  | E/Z | 15 |  | 15  | 30  | 2    |      | 2  | 4 |     |     |
| 4    | 6 | PSYCHOLOGICZNE ASPEKTY PROWADZENIA MEDIACJI<br>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 |     |     |
| 1    | 6 | SEMINARIUM DYPLOMOWE   |  | Z   |    |  | 24  | 24  |      |      | 7  | 7 |     |     |
| Suma |   |  |  |     |    |  | 30  | 0   | 434  | 464  | 4  | 0 | 12  | 28  |
| Suma |   |  |  |     |    |  | 589 | 0   | 1839 | 2428 | 82 | 0 | 106 | 200 |