Wyższa Szkoła Bankowa w Warszawie *nabór 2019/2020*

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

PRZEDMIOTY SPECJALNOŚCIOWE

Lp	Semestr		Moduł	Rygor	Studia stacjonarne			SUMA (godziny kontaktowe)	Studia niestacjonarne			SUMA (godziny kontaktowe)	ECTS			
					Wykład	Konwersatorium	Ćwiczenia		Wykład	Konwersatorium	Ćwiczenia		Wykład	Konwersatorium	Ćwiczenia	Suma
1	1	FILOZOFIA		PNIM ST				0	32			32	5			5
2	1	PODSTAWY PSYCHOLOGII		E				0	16			16	2			2
3	1	PODSTAWY ZARZĄDZANIA		E/Z				0	16		8	24	3		4	7
4	1	MIKROEKONOMIA		E/Z				0	16		16	32	4		4	8
5	1	TRENING UMIEJĘTNOŚCI INTERPERSONALNYCH		Z				0			24	24			2	2
6	1	PSYCHOLOGIA ROZWOJU CZŁOWIEKA W CYKLU ŻYCIA		E				0	16			16	2			2
7	1	PSYCHOLOGIA SPOŁECZNA		E/Z				0	16		16	32	2		1	3
8	1	METODY EFEKTYWNEGO UCZENIA SIĘ I TWORZENIA PRAC PROJEKTOWYCH		Z				0	16			16	2			2
9	1	BHP		Z				0	4			4	0			0
		Suma			0	0	0	0	132	0	64	196	20	0	11	31
1	2	ETYKA ZAWODU PSYCHOLOGA		E				0	16			16	2			2
2	2	PODSTAWY SOCJOLOGII		Z				0	16			16	2			2
3	2	PSYCHOLOGIA KOMUNIKACJI W DZIAŁANIU		Z				0			16	16			2	2
4	2	PODSTAWY TECHNOLOGII INFORMACYJNEJ I APLIKACJI BIUROWYCH		Z				0	16			16	2			2
5	2	PODSTAWY PRAWA		E/Z				0		24		24		5		5
6	2	ZACHOWANIA ORGANIZACYJNE		E				0	16			16	7			7
7	2	PSYCHOLOGIA POZNAWCZA		E/Z				0	24		8	32	4		2	6
8	2	METODOLGIA BADAŃ PSYCHOLOGICNZYCH		E/Z				0	8		8	16	2		2	4
9	2	WYCHOWANIE FIZYCZNE*		Z				0			0	0			0	0
		Suma			0	0	0	0	96	24	32	152	19	5	6	30
1	3	JĘZYK OBCY		E				0			24	24			2	2
2	3	ETYKA W BIZNESIE		E				0	16			16	2			2
3	3	OCHRONA WŁASNOŚCI INTELEKTUALNEJ		Z				0	8			8	2			2
4	3	STATYSTYKA W PSYCHOLOGII		E/Z				0	16		16	32	3		3	6
5	3	PSYCHOLOGIA OSOBOWOŚCI I RÓŻNIC INDYWIDUALNYCH		E/Z				0	16		16	32	3		3	6
6	3	PSYCHOLOGIA EKONOMICZNA		E				0	16			16	3			3
7	3	WYWIERANIE WPŁYWU		E/Z				0	8		16	24	2		3	5
8	3	ZARZĄDZANIE ZASOBAMI LUDZKIMI		E/Z				0	8		16	24	2		3	5
		Suma			0	0	0	0	88	0	88	176	15	0	11	31
1	4	JĘZYK OBCY		E				0			24	24			2	2
2	4	MARKETING I BADANIA MARKETINGOWE		E/Z				0	16		16	32	3		3	6
3	4	PSYCHOLOGIA EMOCJI I MOTYWACJI		E/Z				0	16		16	32	3		3	6
4	4	WPROWADZENIE NA RYNEK PRACY		Z				0			16	16			2	2
5	4	DETERMINANTY SYTUACJI NEGOCJACYJNEJ		Z				0			16	16			2	2
6	4	KOMUNIKACJA W NEGOCJACJACH		Z				0			24	24			3	3
7	4	KULTUROWE APSEKTY NEGOCJACJI I MEDIACJI		Z				0			16	16			2	2
8	4	PRAKTYKA ZAWODOWA						0			320	320			5	5
9	4	PROSEMINARIUM		Z				0			16	16			2	2
		Suma			0	0	0	0	32	0	464	496	6	0	24	30
1	5	JĘZYK OBCY		E				0			24	24			2	2
2	5	PSYCHOLOGIA MARKETINGU I REKLAMY		E/Z				0	16		16	32	3		3	6
3	5	PSYCHOLOGIA KONFLIKTU		Z				0			16	16			3	3
4	5	PODEJMOWANIE DECYZJI		E/Z				0	16		16	32	3		3	6
5	5	TEORIA GIER A NEGOCJACJE		E				0	16			16	3			3
6	5	STRES W NEGOCJACJACH		Z				0			16	16			2	2
7	5	TWÓRCZE ROZWIĄZYWANIE PROBLEMÓW NEGOCJACYJYCH		Z				0			16	16			2	2
8	5	PRAKTYKA ZAWODOWA						0			320	320			5	5
9	5	SEMINARIUM DYPLOMOWE		Z				0			24	24			2	2
		Suma			0	0	0	0	48	0	448	496	9	0	22	31
1	6	JĘZYK OBCY		E				0			21	21			2	2
2	6	TECHNIKI WPŁYWU SPOŁECZNEGO, PERSWAZJI I MANIPULACJI W NEGOCJACJACH		E/Z				0	14		14	28	3		3	6
3	6	PRAWNE ASPEKTY PROWADZENIA MEDIACJI GOSPODARCZYCH		Z				0			14	14			3	3
4	6	PSYCHOLOGICZNE ASPEKTY PROWADZENIA MEDIACJI GOSPODARCZYCH		Z				0			14	14			3	3
5	6	TRENING NEGOCJACJI ZŁOŻONYCH		Z				0			28	28			4	4
6	6	PRAKTYKA ZAWODOWA						0			320	320			5	5
7	6	SEMINARIUM DYPLOMOWE		Z				0			21	21			7	7
		Suma			0	0	0	0	14	0	432	446	3	0	15	30
		Suma			0	0	0	0	410	24	1528	1962	72	5	89	183