

PLAN STUDIÓW I STOPNIA NA KIERUNKU ZARZĄDZANIE
SPECJALNOŚĆ: MARKETING I SPRZEDAŻ

PRZEDMIOTY SPECJALNOŚCIOWE

LP	Semestr	Nazwa przedmiotu	Moduł	Rygor	Studia stacjonarne			SUMA (godziny kontaktowe)	Studia niestacjonarne			SUMA (godziny kontaktowe)	ECTS			
					Wykład	Konwersa- torium	Ćwiczenia		Wykład	Konwersa- torium	Ćwiczenia		Wykład	Konwersa- torium	Ćwiczenia	Suma
1	1	JĘZYK OBCY		Z			42	42			21	21			4	4
2	1	PODSTAWY FINANSÓW		E	14			14	21			21	3			3
3	1	PODSTAWY ZARZĄDZANIA		E/Z	14		14	28	14		7	21	3		3	6
4	1	MATEMATYKA		E/Z	14		14	28	14		14	28	3		3	6
5	1	PODSTAWY EKONOMII		E/Z	14		14	28	14		7	21	2		2	4
6	1	NAUKA O ORGANIZACJI		E/Z	14		14	28	14		7	21	3		2	5
7	1	METODY EFEKTYWNEGO UCZENIA SIĘ I TWORZENIA PRAC PROJEKTOWYCH		Z	14			14	14			14	2			2
8	1	BHP		Z	4			4	4			4	0			0
Suma					88	0	98	186	95	0	35	151	16	0	10	30
1	2	JĘZYK OBCY		Z			60	60			24	24			4	4
2	2	ZACHOWANIA ORGANIZACYJNE		E	30			30	16			16	5			5
3	2	MARKETING I BADANIA MARKETINGOWE		E/Z	15		15	30	16		24	40	3		3	6
4	2	PODSTAWY PRAWA		E/Z		15		15		24		24		4		5
5	2	PODSTAWY SOCJOLOGII		Z	15			15	16			16	3			3
6	2	PODSTAWY PSYCHOLOGII		E	15			15	16			16	2			2
7	2	PODSTAWY TECHNOLOGII INFORMACYJNEJ I APLIKACJI BIUROWYCH		Z	15			15	16			16	2			2
8	2	WYCHOWANIE FIZYCZNE*		Z			30	30			0	0			0	0
9	2	PODSTAWY KOMUNIKACJI		Z			15	15				16			2	2
10	2	ĆWICZENIA DO WYBORU		Z			15	15							1	1
Suma								240	80	24	40	168	15	4	6	30
1	3	ZARZĄDZANIE PROJEKTAMI		E/Z	15		15	30	16		16	32	3		2	5
2	3	ZARZĄDZANIE ZASOBAMI LUDZKIMI		E/Z	30		15	45	16		16	32	3		3	6
3	3	ZARZĄDZANIE JAKOŚCIĄ		E/Z	15		15	30	16		8	24	3		2	5
4	3	RACHUNKOWOŚĆ FINANSOWA		E/Z	15		15	30	8		8	16	3		3	6
5	3	WPROWADZENIE NA RYNEK PRACY		Z	15		0	15			16	16	2			2
6	3	OCHRONA WŁASNOŚCI INTELEKTUALNEJ		Z			15	15	8			8			2	2
7	3	JĘZYK OBCY		Z			60	60			24	24			4	4
8	3	WYCHOWANIE FIZYCZNE		Z			30	30			0	0			0	0
9	3	ĆWICZENIA DO WYBORU		Z			15	15							1	1
Suma								270	64	0	88	152	14	0	17	31
1	4	JĘZYK OBCY		Z			60	60			24	24			4	4
2	4	STATYSTYKA I EKONOMETRIA		E/Z	15		15	30	16		8	24	2		2	4
3	4	SYSTEMY INFORMATYCZNE W ZARZĄDZANIU		E/Z	15		15	30	8		16	24	2		2	4
4	4	ZARZĄDZANIE FINANSAMI PRZEDSIĘBIORSTW		E	30		15	45	16			16	3		2	5
5	4	ZARZĄDZANIE DZIAŁEM SPRZEDAŻY		E	30		15	45	16		16	32	2		2	4
6	4	STRATEGIA I TECHNIKI SPRZEDAŻY		E	30		15	45	16		8	24	2		2	5
7	4	PSYCHOLOGIA REKLAMY I KONSUMENTA		Z			30	30			16	16			2	2
8	4	PRAKTYKI ZAWODOWE					320	320			320	320			3	3
9	4	PROSEMINARIUM		Z			15	15			16	16			2	2
10	4	ĆWICZENIA DO WYBORU		Z			15	15			0				1	1
Suma								635	72	0	424	496	11	0	22	34
1	5	MOTYWOWANIE PERSONELU SPRZEDAŻY		E/Z	30		15	45	16		16	32	4		4	8
2	5	PODSTAWY PRAWA DLA MENEDŻERA SPRZEDAŻY		E/Z			30	30			24	24			6	6
3	5	MONITOROWANIE, KONTROLA I OCENA SPRZEDAŻY FIRMY		E/Z	30		15	45	16		16	32			3	7
4	5	PRAKTYKI ZAWODOWE					320	320			320	320			5	5
5	5	SEMINARIUM DYPLOMOWE		Z			30	30			24	24			3	3
7	5	ĆWICZENIA DO WYBORU		Z			15	15							1	1
Suma								485	32	0	400	432	8	0	22	30
1	6	E-COMMERCE		E	28			28	28			28	3			4
2	6	ZARZĄDZANIE MARKĄ		E/Z	28		14	42	14		14	28	3		4	7

3	6	PRZEDSIĘBIORCZOŚĆ		E/Z	28			28	14		14	28	4			4
4	6	TRENING MENEDŻERSKI		E/Z		28	28	14		14	28			3		3
5		PRAKTYKI ZAWODOWE				320	320			320	320			5		5
6	6	SEMINARIUM DYPLOMOWE		Z		28	28			21	21			7		7
		Suma					474	70	0	42	453	10	0	7		30
		Suma					2290	413	24	1029	1852	74	4	84		185