

Plan studiów dla rozpoczynających w roku akademickim 2024-25

Zarządzanie Specjalność: Zarządzanie sprzedażą I stopnia, stacjonarne



Semestr 1			
Przedmiot	Kategoria	Liczba godzin	Punkty ECTS
Ekonomia	kierunkowe lub ogólne	60	7
Informatyka w zarządzaniu	kierunkowe lub ogólne	60	7
Język obcy 1	kierunkowe lub ogólne	30	2
Język obcy 2	kierunkowe lub ogólne	30	2
Matematyka w zarządzaniu	kierunkowe lub ogólne	45	6
Nauka o przedsiębiorstwie	kierunkowe lub ogólne	15	2
Podstawy organizacji i zarządzania	kierunkowe lub ogólne	60	7
Wychowanie fizyczne	kierunkowe lub ogólne	30	0
		330	33

Semestr 2			
Przedmiot	Kategoria	Liczba godzin	Punkty ECTS
Etyka w biznesie	kierunkowe lub ogólne	15	2
Język obcy 1	kierunkowe lub ogólne	30	2
Język obcy 2	kierunkowe lub ogólne	30	2
Komunikowanie się w organizacji	kierunkowe lub ogólne	30	3
Marketing	kierunkowe lub ogólne	60	7
Prawo gospodarcze	kierunkowe lub ogólne	45	6
Psychologia biznesu	kierunkowe lub ogólne	45	4
Rachunkowość	kierunkowe lub ogólne	60	7
Wychowanie fizyczne	kierunkowe lub ogólne	30	0
		345	33

Semestr 3			
Przedmiot	Kategoria	Liczba godzin	Punkty ECTS
Badania rynku	kierunkowe lub ogólne	30	3
Język obcy 1	kierunkowe lub ogólne	30	2
Język obcy 2	kierunkowe lub ogólne	30	2
Metody organizacji i zarządzania	kierunkowe lub ogólne	45	5
Statystyka w zarządzaniu	kierunkowe lub ogólne	45	5
Zachowania organizacyjne	kierunkowe lub ogólne	60	6
Zarządzanie sprzedażą	kierunkowe lub ogólne	30	3
Zarządzanie zasobami ludzkimi	kierunkowe lub ogólne	60	7
		330	33

Semestr 4			
Przedmiot	Kategoria	Liczba godzin	Punkty ECTS
E-commerce	specjalnościowe	30	3
Język obcy 1	kierunkowe lub ogólne	30	3
Język obcy 2	kierunkowe lub ogólne	30	3
Metody i techniki sprzedaży	specjalnościowe	30	4
Metody poszukiwania twórczych rozwiązań	kierunkowe lub ogólne	45	3
Praktyka zawodowa	praktyka	0	6
Wstęp do badań operacyjnych i ekonometrii	kierunkowe lub ogólne	30	3
Wykład do wyboru z zakresu nauk humanistycznych	do wyboru	30	5
Zarządzanie finansami przedsiębiorstwa	kierunkowe lub ogólne	45	3
Zarządzanie projektami	kierunkowe lub ogólne	45	3
		315	36

Semestr 5			
Przedmiot	Kategoria	Liczba godzin	Punkty ECTS
Logistyka	kierunkowe lub ogólne	30	3
Modele biznesowe przedsiębiorstw	kierunkowe lub ogólne	45	4
Seminarium dyplomowe	seminarium	30	5
IT w zarządzaniu sprzedażą	specjalnościowe	30	4
Wykład do wyboru	do wyboru	15	2
Zarządzanie jakością	kierunkowe lub ogólne	30	4
Zarządzanie produkcją i usługami	kierunkowe lub ogólne	45	5
Zarządzanie wiedzą	kierunkowe lub ogólne	45	4
		270	31

Semestr 6			
Przedmiot	Kategoria	Liczba godzin	Punkty ECTS
Analiza systemowa w zarządzaniu	kierunkowe lub ogólne	30	3
Analiza i prognozowanie sprzedaży	specjalnościowe	30	4
Przedsiębiorczość i innowacje	kierunkowe lub ogólne	30	3
Seminarium dyplomowe	seminarium	30	10
Merchandising	specjalnościowe	30	4
Negocjacje handlowe	specjalnościowe	15	3
Prawna ochrona konsumenta w UE	specjalnościowe	15	2
Zarządzanie sprzedażą wielokanałową	specjalnościowe	20	4
		200	33

suma dla kierunku 1790 199

Plan studiów dla rozpoczynających w roku akademickim 2024-25

Zarządzanie Specjalność: Zarządzanie sprzedażą I stopnia, niestacjonarne



Semestr 1			
Przedmiot	Kategoria	Liczba godzin	Punkty ECTS
Ekonomia	kierunkowe lub ogólne	36	7
Informatyka w zarządzaniu	kierunkowe lub ogólne	36	7
Język obcy 1	kierunkowe lub ogólne	18	2
Matematyka w zarządzaniu	kierunkowe lub ogólne	27	6
Nauka o przedsiębiorstwie	kierunkowe lub ogólne	9	2
Podstawy organizacji i zarządzania	kierunkowe lub ogólne	36	7
		162	31

Semestr 2			
Przedmiot	Kategoria	Liczba godzin	Punkty ECTS
Etyka w biznesie	kierunkowe lub ogólne	9	2
Język obcy 1	kierunkowe lub ogólne	18	2
Komunikowanie się w organizacji	kierunkowe lub ogólne	18	3
Marketing	kierunkowe lub ogólne	36	7
Prawo gospodarcze	kierunkowe lub ogólne	27	6
Psychologia biznesu	kierunkowe lub ogólne	27	4
Rachunkowość	kierunkowe lub ogólne	36	7
		171	31

Semestr 3			
Przedmiot	Kategoria	Liczba godzin	Punkty ECTS
Badania rynku	kierunkowe lub ogólne	18	3
Język obcy 1	kierunkowe lub ogólne	18	2
Metody organizacji i zarządzania	kierunkowe lub ogólne	27	5
Statystyka w zarządzaniu	kierunkowe lub ogólne	27	5
Zachowania organizacyjne	kierunkowe lub ogólne	36	6
Zarządzanie sprzedażą	kierunkowe lub ogólne	18	3
Zarządzanie zasobami ludzkimi	kierunkowe lub ogólne	36	7
		180	31

Semestr 4			
Przedmiot	Kategoria	Liczba godzin	Punkty ECTS
E-commerce	specjalnościowe	18	3
Język obcy 1	kierunkowe lub ogólne	18	3
Metody i techniki sprzedaży	specjalnościowe	18	4
Metody poszukiwania twórczych rozwiązań	kierunkowe lub ogólne	27	4
Praktyka zawodowa	praktyka	0	6
Wstęp do badań operacyjnych i ekonometrii	kierunkowe lub ogólne	18	3
Wykład do wyboru z zakresu nauk humanistycznych	do wyboru	18	5
Zarządzanie finansami przedsiębiorstwa	kierunkowe lub ogólne	27	3
Zarządzanie projektami	kierunkowe lub ogólne	27	3
		171	34

Semestr 5			
Przedmiot	Kategoria	Liczba godzin	Punkty ECTS
Logistyka	kierunkowe lub ogólne	18	3
Modele biznesowe przedsiębiorstw	kierunkowe lub ogólne	27	4
Seminarium dyplomowe	seminarium	18	5
IT w zarządzaniu sprzedażą	specjalnościowe	18	4
Wykład do wyboru	do wyboru	9	2
Zarządzanie jakością	kierunkowe lub ogólne	18	4
Zarządzanie produkcją i usługami	kierunkowe lub ogólne	27	5
Zarządzanie wiedzą	kierunkowe lub ogólne	27	4
		162	31

Semestr 6			
Przedmiot	Kategoria	Liczba godzin	Punkty ECTS
Analiza systemowa w zarządzaniu	kierunkowe lub ogólne	18	3
Analiza i prognozowanie sprzedaży	specjalnościowe	18	4
Przedsiębiorczość i innowacje	kierunkowe lub ogólne	18	3
Seminarium dyplomowe	seminarium	18	10
Merchandising	specjalnościowe	18	4
Negocjacje handlowe	specjalnościowe	9	3
Prawna ochrona konsumenta w UE	specjalnościowe	9	2
Zarządzanie sprzedażą wielokanałową	specjalnościowe	12	4
		120	33

suma dla kierunku 966 191