



**FILIA W SOCHACZEWIE**

# **PROGRAM STUDIÓW**

## **ZARZĄDZANIE**

**STUDIA I STOPNIA**

**PROFIL PRAKTYCZNY**

Program studiów obowiązuje od cyklu kształcenia 2021/2022

**Stan obowiązujący od cyklu kształcenia 2022/2023**

Warszawa-Sochaczew, 01.10.2022 r.

## Ogólne informacje i wskaźniki dotyczące programu studiów

Tytuł zawodowy nadawany absolwentom	<b>Licencjat</b>						
Forma/formy studiów	<b>Studia niestacjonarne</b>						
Liczba semestrów konieczna do ukończenia studiów na danym poziomie	<b>6</b>						
Liczba punktów ECTS konieczna do ukończenia studiów na danym poziomie	<b>180</b>						
Łączna liczba godzin zajęć	<b>Studia niestacjonarne: 1696</b>						
Łączna liczba punktów ECTS, jaką student musi uzyskać w ramach zajęć prowadzonych z bezpośrednim udziałem nauczycieli akademickich lub innych osób prowadzących zajęcia	<b>Studia niestacjonarne: 62 (35%)</b>						
Procentowy udział liczby punktów ECTS dla każdej z dyscyplin, do których przyporządkowany jest kierunek w liczbie punktów ECTS koniecznej do ukończenia studiów na danym poziomie – w przypadku kierunku przyporządkowanego do więcej niż jednej dyscypliny	<table style="width: 100%; border: none;"> <tr> <td style="padding-right: 20px;"><b>Nauki o zarządzaniu i jakości:</b></td> <td style="text-align: right;"><b>78%</b></td> </tr> <tr> <td><b>Ekonomia i finanse:</b></td> <td style="text-align: right;"><b>18%</b></td> </tr> <tr> <td><b>Nauki prawne:</b></td> <td style="text-align: right;"><b>4%</b></td> </tr> </table>	<b>Nauki o zarządzaniu i jakości:</b>	<b>78%</b>	<b>Ekonomia i finanse:</b>	<b>18%</b>	<b>Nauki prawne:</b>	<b>4%</b>
<b>Nauki o zarządzaniu i jakości:</b>	<b>78%</b>						
<b>Ekonomia i finanse:</b>	<b>18%</b>						
<b>Nauki prawne:</b>	<b>4%</b>						
Łączna liczba punktów ECTS, jaką student musi uzyskać w ramach zajęć kształtujących umiejętności praktyczne	<b>94 (52%)</b>						
Liczba punktów ECTS, jaką student musi uzyskać w ramach zajęć z dziedziny nauk humanistycznych lub nauk społecznych – w przypadku kierunków studiów przyporządkowanych do dyscyplin w ramach dziedzin innych niż odpowiednio nauki humanistyczne lub nauki społeczne	<b>Nie dotyczy</b>						
Liczba punktów ECTS przyporządkowana zajęciom lub grupom zajęć do wyboru	<b>72 (40%)</b>						
Wymiar praktyk zawodowych oraz liczba punktów ECTS, jaką student musi uzyskać w ramach tych praktyk	<b>6 miesięcy 720 godz. 24 ECTS</b>						
Liczba godzin zajęć z wychowania fizycznego – w przypadku stacjonarnych studiów pierwszego stopnia i jednolitych studiów magisterskich	<b>Nie dotyczy</b>						

**Zajęcia przewidziane programem studiów  
w podziale na moduły kształcenia wraz z liczbą godzin i punktów ECTS**

	Nazwa zajęć	ECTS	Liczba godzin zajęć na studiach niestacjonarnych
<b>I. Kształcenie ogólne</b>			
1.	BHP	0	8
2.	Język obcy	9	64
3.	Umiejętności akademickie	2	8
4.	Podstawy komunikacji społecznej	4	16
5.	Wprowadzenie do filozofii	4	16
6.	Wstęp do nauki o państwie i prawie	5	24
7.	Wprowadzenie do psychologii	5	24
8.	Podstawy ekonomii	5	24
<b>Razem</b>		<b>34</b>	<b>184</b>
<b>II. Kształcenie kierunkowe</b>			
9.	Teoria organizacji i zarządzania	5	24
10.	Zarządzanie organizacjami	4	24
11.	Zarządzanie projektami	4	16
12.	Zarządzanie zasobami ludzkimi	5	40
13.	Zarządzanie zmianą	3	24
14.	Zarządzanie jakością	3	16
15.	Podstawy marketingu	3	24
16.	Badania marketingowe	5	40
17.	Zachowania organizacyjne	3	24
18.	Podstawy public relations	3	16
19.	Metody ilościowe - statystyka	6	40
20.	Podstawy finansów prywatnych i publicznych	4	24
21.	Podstawy rachunkowości	6	40
22.	Finanse przedsiębiorstwa	6	40
23.	Analiza finansowa przedsiębiorstwa	5	40
24.	Mikroekonomia	5	40
25.	Makroekonomia	3	24
26.	Podstawy prawa gospodarczego	4	16
27.	Informatyka w zarządzaniu	3	16
28.	Metodyka przygotowania projektu	3	16
29.	Praktyki zawodowe	24	720
30.	Projekt społeczny i przygotowanie do egzaminu dyplomowego	7	24
<b>Razem</b>		<b>114</b>	<b>1288</b>

III. Kształcenie specjalnościowe			
31.	Przedmiot specjalnościowy 1	5	40
32.	Przedmiot specjalnościowy 2	5	40
32.	Przedmiot specjalnościowy 3	5	40
34.	Przedmiot specjalnościowy 4	5	40
35.	Przedmiot specjalnościowy 5	3	16
36.	Przedmiot specjalnościowy 6	3	16
37.	Przedmiot specjalnościowy 7	3	16
38.	Przedmiot specjalnościowy 8	3	16
<b>Razem</b>		<b>32</b>	<b>224</b>

<b>Ogółem w toku studiów</b>		<b>180</b>	<b>1696</b>
------------------------------	--	------------	-------------

\* Kształcenie specjalnościowe (wykaz specjalności i zajęć specjalnościowych)

	Nazwa zajęć	ECTS	Liczba godzin zajęć
			na studiach niestacjonarnych
<b>Specjalność: Zarządzanie zasobami ludzkimi</b>			
1.	Podstawy negocjacji i mediacji	5	40
2.	Społeczna odpowiedzialność biznesu	5	40
3.	Systemy motywowania, oceniania i wynagradzania pracowników	5	40
4.	Rozwój kariery i szkolenie pracowników	5	40
5.	Organizacja i metody pracy	3	16
6.	Dobór pracowników - rekrutacja, selekcja i adaptacja	3	16
7.	Kształtowanie pozytywnego klimatu organizacyjnego	3	16
8.	Kształtowanie relacji pracowniczych	3	16
<b>Specjalność: Zarządzanie małym i średnim przedsiębiorstwem</b>			
1.	Społeczna odpowiedzialność biznesu	5	40
2.	Podstawy negocjacji i mediacji	5	40
3.	Strategie konkurencji	5	40
4.	Zarządzanie relacjami z klientem (CRM)	5	40
5.	Organizacja i metody pracy	3	16
6.	Finanse i rachunkowość MŚP	3	16
7.	Zarządzanie łańcuchem dostaw	3	16
8.	Informatyczne systemy zarządzania przedsiębiorstwem	3	16
<b>Specjalność: Zarządzanie logistyką</b>			
1.	Społeczna odpowiedzialność biznesu	5	40
2.	Podstawy negocjacji i mediacji	5	40
3.	Spedycja krajowa i międzynarodowa	5	40
4.	Strategie konkurencji	5	40
5.	Podstawy logistyki	3	16
6.	Organizacja i metody pracy	3	16
7.	Zarządzanie łańcuchem dostaw	3	16
8.	Informatyczne systemy zarządzania przedsiębiorstwem	3	16

<b>Specjalność: Informatyka w zarządzaniu</b>			
1.	Komputerowe wspomaganie decyzji menedżerskich	5	40
2.	Podstawy negocjacji i mediacji	5	40
3.	E-biznes i e-usługi	5	40
4.	Zarządzanie relacjami z klientem (CRM)	5	40
5.	Organizacja i metody pracy	3	16
6.	Gospodarka cyfrowa	3	16
7.	Informatyczne systemy zarządzania przedsiębiorstwem	3	16
8.	Zarządzanie bezpieczeństwem informacji	3	16
<b>Ogółem dla każdej specjalności</b>		<b>32</b>	<b>224</b>

### Zajęcia lub grupy zajęć kształtujących umiejętności praktyczne

Nazwa zajęć lub grupy zajęć	Forma/formy zajęć	Łączna liczba godzin na studiach niestacjonarnych	Liczba punktów ECTS
Zarządzanie projektami	konwersatorium	16	4
Podstawy rachunkowości	ćwiczenia	16	3
Metody ilościowe – statystyka	ćwiczenia	16	3
Zarządzanie zasobami ludzkimi	ćwiczenia	16	2,5
Finanse przedsiębiorstwa	ćwiczenia	16	3
Mikroekonomia	ćwiczenia	16	2,5
Zachowania organizacyjne	konwersatorium	24	3
Analiza finansowa przedsiębiorstwa	ćwiczenia	16	2,5
Badania marketingowe	ćwiczenia	16	2,5
Metodyka przygotowania projektu	konwersatorium	16	3
Informatyka w zarządzaniu	konwersatorium	16	3
Projekt społeczny i przygotowanie do egzaminu dyplomowego	konwersatorium ćwiczenia	24	7
Język obcy	lektorat	64	9
Zajęcia w ramach wybranej specjalności	ćwiczenia, konwersatoria	128	22
Praktyka zawodowa	praktyka zawodowa	720	24
<b>Razem</b>		<b>1120</b>	<b>94</b>

### Zajęcia lub grupy zajęć do wyboru

Nazwa zajęć lub grupy zajęć	Forma/formy zajęć	Łączna liczba godzin na studiach niestacjonarnych	Liczba punktów ECTS
Język obcy	lektorat	64	9
Praktyka zawodowa	praktyka zawodowa	720	24
Projekt społeczny i przygotowanie do egzaminu dyplomowego	konwersatorium, ćwiczenia	24	7
Zajęcia w ramach wybranej specjalności	wykład, ćwiczenia, konwersatoria	224	32
<b>Razem</b>		<b>1032</b>	<b>72</b>

## Efekty uczenia się dla ocenianego kierunku, poziomu i profilu studiów

### EFEKTY UCZENIA SIĘ – STUDIA PIERWSZEGO STOPNIA

Symbol	Efekty uczenia się dla kierunku studiów „zarządzanie” o profilu praktycznym studia I stopnia	Odniesienie do charakterystyki drugiego stopnia PRK w ramach szkolnictwa wyższego, poziom 6
<b>WIEDZA</b>		
ZarzS_WG01_Lic	w zaawansowanym stopniu charakter, miejsce i rolę współczesnych dyscyplin nauk społecznych, w tym nauk o zarządzaniu i jakości, zachodzących między nimi wzajemnych zależności oraz stosowane w nich metody wnioskowania naukowego	P6S_WG
ZarzS_WG02_Lic	w zaawansowanym stopniu prawne, ekonomiczne i społeczne uwarunkowania rozwoju zarządzania oraz terminologię wykorzystywaną w różnych obszarach badawczych i praktycznych z zakresu zarządzania	P6S_WG
ZarzS_WG03_Lic	Ma zaawansowaną wiedzę z zakresu kluczowych teorii, zjawisk, procesów, prawidłowości i mechanizmów oraz skutków społeczno-gospodarczych współczesnego zarządzania	P6S_WG
ZarzS_WG04_Lic	Ma zaawansowaną wiedzę o strukturach i podmiotach działających w gospodarce oraz o relacjach zachodzących między nimi w skali krajowej i międzynarodowej	P6S_WG
ZarzS_WG05_Lic	Ma zaawansowaną wiedzę na temat form organizacyjnych przedsiębiorstw i innych instytucji oraz zasady ich tworzenia, funkcjonowania i rozwoju	P6S_WG
ZarzS_WG06_Lic	Ma zaawansowaną wiedzę dotyczącą teorii, metod, technik i narzędzi zarządzania zasobami podmiotów gospodarczych i innych instytucji oraz podejmowania decyzji gospodarczych i zarządczych w przedsiębiorstwach i innych jednostkach organizacyjnych oraz diagnozowania kondycji ekonomicznej	P6S_WG
ZarzS_WG07_Lic	Zna w stopniu zaawansowanym metody diagnozowania i szacowania potencjału rynkowego oraz strategicznego przedsiębiorstw i innych instytucji oraz istoty i rodzajów systemów zarządzania, ich ewolucji oraz projektowania	P6S_WG
ZarzS_WG08_Lic	Ma uporządkowaną i zaawansowaną wiedzę z zakresu wybranej specjalności zarządzania, obejmującą teorię, terminologię, metodykę i zastosowanie praktyczne tej specjalności	P6S_WG
ZarzS_WG09_Lic	Zna i rozumie w stopniu zaawansowanym wiedzę z zakresu otoczenia organizacji, jego elementów składowych oraz zmian zachodzących w tym obszarze, a także wpływu otoczenia na podmioty gospodarcze i administracji publicznej	P6S_WG
ZarzS_WG10_Lic	Zna i rozumie w stopniu zaawansowanym metody diagnozowania i prognozowania zjawisk w otoczeniu przedsiębiorstw i innych instytucji oraz relacje zachodzące pomiędzy nimi, w tym o formach międzyorganizacyjnych konkurowania i kooperowania z uwzględnieniem aspektów regionalnych, krajowych i międzynarodowych	P6S_WG
ZarzS_WG11_Lic	Zna w stopniu zaawansowanym funkcje przedsiębiorstwa i innych instytucji, ich wzajemne relacje oraz rolę w procesie osiągania celów	P6S_WG
ZarzS_WG12_Lic	Zna i rozumie w stopniu zaawansowanym formy przedsiębiorczości, determinanty ich rozwoju oraz rozumie społeczne uwarunkowania tych procesów.	P6S_WG
ZarzS_WG13_Lic	Zna i rozumie w stopniu zaawansowanym funkcje i modele zarządzania, ich ewolucję oraz rolę kadry kierowniczej w procesie zarządzania	P6S_WG
ZarzS_WK01_Lic	Zna i rozumie zasady etyczno-moralne obowiązujące podczas wykonywania praktyki zawodowej w zakresie zarządzania	P6S_WK
ZarzS_WK02_Lic	Zna i rozumie fundamentalne dylematy współczesnej cywilizacji oraz funkcje i zadania nauk społecznych, w tym nauk o zarządzaniu i jakości, w ich opisie, wyjaśnianiu i rozwiązywaniu	P6S_WK
ZarzS_WK03_Lic	Zna podstawowe zasady z zakresu ochrony własności przemysłowej i prawa autorskiego	P6S_WK
ZarzS_WK04_Lic	Rozumie wielorakie uwarunkowania wykonywania swojej roli zawodowej, a także możliwe konsekwencje społeczne wynikające praktyki działalności zawodowej	P6S_WK

	<b>UMIEJĘTNOŚCI</b>	
ZarzS_UW01_Lic	Potrafi identyfikować i interpretować podstawowe zjawiska i procesy społeczne z wykorzystaniem wiedzy z zakresu zarządzania	P6S_UW
ZarzS_UW02_Lic	Potrafi wykorzystywać wiedzę teoretyczną z zakresu zarządzania oraz powiązanych z nią dyscyplin w celu analizy złożonych i interpretacji przyczyn, przebiegu i konsekwencji złożonych oraz nietypowych problemów w zarządzaniu i innych dylematów współczesnej cywilizacji	P6S_UW
ZarzS_UW03_Lic	Potrafi identyfikować i interpretować podstawowe zjawiska i procesy społeczne z wykorzystaniem wiedzy z zakresu przedsiębiorczości, ze szczególnym uwzględnieniem kreowania postaw przedsiębiorczych i podejmowania wyzwań związanych z rozwojem przedsiębiorczości	P6S_UW
ZarzS_UW04_Lic	Potrafi identyfikować i formułować specyfikę zadań oraz ich rozwiązywanie: dobierać i wykorzystywać właściwe metody i narzędzia wspomagające oraz dokonywać oceny opłacalności wdrożenia tych rozwiązań	P6S_UW
ZarzS_UW05_Lic	Potrafi projektować nowe rozwiązania, jak również doskonalić istniejące, zgodnie z przyjętymi założeniami ich realizacji i wdrożenia	P6S_UW
ZarzS_UW06_Lic	Potrafi analizować i prognozować procesy oraz zjawiska społeczne z wykorzystaniem standardowych metod oraz narzędzi diagnostycznych i badawczych właściwych dla zarządzania	P6S_UW
ZarzS_UW07_Lic	Potrafi zaplanować i zrealizować proces twórczy mający za zadanie rozwiązywanie określonych problemów badawczych i praktycznych z zakresu zarządzania, wykorzystując w tym celu odpowiednie narzędzia, dokonując statystycznej analizy danych i ich prezentacji, z poszanowaniem zasad etyki zawodowej oraz własności przemysłowej i prawa autorskiego	P6S_UW
ZarzS_UW08_Lic	Potrafi przygotować w języku polskim i angielskim prace pisemne, prezentacje oraz wystąpienia ustne dotyczące problemów zarządzania z wykorzystaniem wiedzy oraz dostępnych źródeł	P6S_UW
ZarzS_UW09_Lic	Potrafi prawidłowo interpretować i analizować zjawiska społeczno-gospodarcze, w tym bieżące wydarzenia w otoczeniu przedsiębiorstw i innych instytucji, wykorzystując metody i techniki analizy danych rynkowych oraz wspomagających podejmowanie decyzji gospodarczych	P6S_UW
ZarzS_UW10_Lic	Potrafi prognozować określone zjawiska gospodarcze i społeczne w otoczeniu z wykorzystaniem ilościowych i jakościowych metod prognozowania i planowania	P6S_UW
ZarzS_UW11_Lic	Uwzględnić skutki społeczne i etyczne w procesie zarządzania i podejmowania decyzji gospodarczych	P6S_UW
ZarzS_UK01_Lic	Potrafi efektywnie komunikować się, także w języku obcym, z innymi specjalistami w zakresie zarządzania oraz różnorodnymi interesariuszami, korzystając przy tym z nowoczesnych rozwiązań technologicznych	P6S_UK
ZarzS_UK02_Lic	Potrafi zorganizować i poprowadzić debatę, także w języku obcym, umożliwiającą jej uczestnikom przedstawienie, ocenę i dyskusję różnych opinii i stanowisk dotyczących zagadnień z zakresu zarządzania	P6S_UK
ZarzS_UK03_Lic	Potrafi posługiwać się językiem angielskim na poziomie B2 Europejskiego Opisu Kształcenia Językowego oraz w wyższym stopniu w zakresie specjalistycznej terminologii z zakresu zarządzania	P6S_UK
ZarzS_UO01_Lic	Potrafi współdziałać z innymi osobami w ramach prac zespołowych w szczególności w zespołach projektujących w różnych zastosowaniach w zakresie zarządzania	P6S_UO
ZarzS_UU01_Lic	Potrafi samodzielnie zaplanować i realizować własny rozwój osobisty i zawodowy poprzez ciągłe uczenie się i pogłębianie posiadanych kompetencji zawodowych przez całe życie, a także potrafi ukierunkowywać innych w tym zakresie	P6S_UU
	<b>KOMPETENCJE</b>	
ZarzS_KK01_Lic	Jest gotowy do krytycznej oceny różnych źródeł i odbieranych treści, w szczególności do treści o różnym stopniu pewności naukowej z zakresu zarządzania	P6S_KK
ZarzS_KK02_Lic	Uznaje znaczenia wiedzy naukowej z zakresu zarządzania w rozwiązywaniu problemów o charakterze teoretycznym i praktycznym - pojawiających się w działalności zawodowej	P6S_KK



ZarzS_KK03_Lic	Potrafi odpowiedzialnie ocenić granice swoich kompetencji zawodowych i rozumie potrzebę zasięgnięcia opinii innych ekspertów, w przypadku trudności z samodzielnym rozwiązywaniem problemów zawodowych	P6S_KK
ZarzS_KO01_Lic	Ujawnia wysoką odpowiedzialność za wypełnianie zobowiązań społecznych wynikających z działalności zawodowej i jest gotowy do inspirowania, organizowania i przygotowywania różnorodnych projektów gospodarczych z uwzględnieniem aspektów zarządzania	P6S_KO
ZarzS_KO02_Lic	Jest gotów rozwiązywać podstawowe problemy związane z uczestnictwem w życiu społeczno-gospodarczym, w tym z wykonywaniem różnych zawodów z obszaru zarządzania	P6S_KO
ZarzS_KO03_Lic	Jest gotów myśleć i działać w sposób przedsiębiorczy, przewiduje konsekwencje podejmowanych działań przedsiębiorczych	P6S_KO
ZarzS_KO04_Lic	Jest gotów myśleć i działać zgodnie z potrzebą postępowania w życiu zawodowym w sposób etyczny i społecznie odpowiedzialny	P6S_KO
ZarzS_KO05_Lic	Ujawnia postawę wypełniania zobowiązań społecznych oraz współorganizowania działalności na rzecz środowiska społecznego	P6S_KO
ZarzS_KR01_Lic	Jest gotów przestrzegać zasad etyki zawodowej i wymagać tego od innych	P6S_KR
ZarzS_KR02_Lic	Ujawnia rozwagę, dojrzałość i zaangażowanie w wykonywaniu różnorodnych czynności zawodowych z zakresu zarządzania	P6S_KR
ZarzS_KR03_Lic	Jest gotowy dbać o dorobek teoretyczny i praktyczny z zakresu zarządzania oraz tradycje i etos wykonywanego zawodu związanego z zarządzaniem	P6S_KR

**Zajęcia lub grupy zajęć, niezależnie od formy ich prowadzenia, wraz z przypisaniem do nich efektów uczenia się i treści programowych zapewniających uzyskanie tych efektów oraz liczby punktów ECTS**

<b>1. KSZTAŁCENIE OGÓLNE</b>		
<b>Kierunkowe efekty uczenia się</b>	<b>BHP</b>	<b>ECTS: 0</b>
Zarz_WK05_Lic, Zarz_UW11_Lic, Zarz_KO05_Lic	Definicja i istota bezpieczeństwa i higieny pracy. Podstawowe akty prawne z zakresu BHP (Kodeks Pracy, Rozporządzenie w sprawie BHP na uczelniach, Ustawa o Ochronie Przeciwpożarowej, Rozporządzenie w sprawie ogólnych przepisów BHP, Rozporządzenie w sprawie szkolenia z zakresu BHP, Rozporządzenie w sprawie warunków technicznych, jakim powinny odpowiadać budynki i ich usytuowanie). Instytucje pełniące nadzór nad przestrzeganiem przepisów BHP. Obowiązki i uprawnienia rektora w zakresie przestrzegania zasad BHP na uczelni. Ogólne zasady BHP obowiązujące na terenie uczelni. Ogólne zasady dotyczące budynków, pomieszczeń, maszyn i urządzeń oraz wymagania, jakie powinny spełniać. Zasady wyposażenia budynków/pomieszczeń w sprzęt gaśniczy, apteczki. Zasady poruszania się w ciągach komunikacyjnych. Definicja czynników szkodliwych oraz działania optymalizujące działania czynników. Zagrożenia wypadkowe, rodzaje wypadków. Przyczyny wypadków. Podstawowe zasady ochrony przeciwpożarowej. Akty prawne w zakresie PPOŻ. Zapobieganie zagrożeniom pożarowym. Zasady postępowania w przypadku wystąpienia zagrożenia pożaru. Zasady posługiwania się sprzętem gaśniczym. Rodzaje gaśnic. Procedury ewakuacyjne. Stosowane znaki ewakuacji. Znaki bezpieczeństwa stosowane w ochronie przeciwpożarowej. Postępowanie w razie wypadku. Przepisy regulujące obowiązek udzielenia pierwszej pomocy poszkodowanemu. Podstawowe zabiegi resuscytacyjne. Pozycja boczna ustalona. Opatrywanie zranień, złamań, zwichnięć, oparzeń. Postępowanie w przypadku porażenia prądem elektrycznym. Postępowanie w przypadku zatrucia.	
<b>Kierunkowe efekty uczenia się</b>	<b>Zajęcia sportowo-rekreacyjne (tylko studia stacjonarne)</b>	<b>ECTS: 0</b>
Zarz_WK05_Lic, Zarz_UW11_Lic, Zarz_KO05_Lic	Zasady bezpiecznego uczestnictwa w zajęciach sportowo-rekreacyjnych. Trening zdrowotny. Formy aktywności ruchowej przy muzyce - aerobik, TBC, joga. Ćwiczenia kształtujące sylwetkę z wykorzystaniem sprzętu fitness. Zajęcia aerobowe. Rodzaje zajęć aerobowych. Trening aerobowy i jego funkcje. Nauka i demonstracja techniki ćwiczeń. Tenis stołowy - nauka i doskonalenie wykonania podstawowych elementów technicznych. Elementy tańca towarzyskiego. Zajęcia korekcyjno-kompensacyjne wsparte ćwiczeniami relaksacyjnymi. Zespołowe gry sportowe – koszykówka, piłka siatkowa, ręczna i nożna. Badminton - nauka i doskonalenie podstawowych elementów technicznych. Futsal - nauka i doskonalenie techniki gry. Kształtowanie sprawności ruchowej oraz umiejętności technicznych przez gry i ćwiczenia ogólnorozwojowe.	
<b>Kierunkowe efekty uczenia się</b>	<b>Język obcy</b>	<b>ECTS: 10</b>
Zarz_WG02_Lic, Zarz_WG09_Lic, Zarz_UK02_Lic, Zarz_UK03_Lic, Zarz_UU01_Lic, Zarz_UW08_Lic; Zarz_KK01_Lic	Poznanie i utrwalanie języka codziennego; Poznanie kultury i zwyczajów wybranych państw; Prezentacja osób, organizacji i innych instytucji; Terminologia z zakresu ekonomii i finansów dotycząca działalności gospodarczej i spraw gospodarczych; Terminologia z zakresu nauk o zarządzaniu i innych dyscyplin nauk społecznych; Wybrane aspekty działalności przedsiębiorstw; Komunikacja ustna: prezentacje, negocjacje, udział w spotkaniach, dyskusowanie przypadków; Komunikacja pisemna: notatka służbowa, korespondencja służbowa, raport, umowy i porozumienia, kontrakty, artykuł, ogłoszenie, prezentacja; Proces rekrutacji: CV, list motywacyjny, rozmowa kwalifikacyjna.	
<b>Kierunkowe efekty uczenia się</b>	<b>Umiejętności akademickie</b>	<b>ECTS: 2</b>
Zarz_WG01_Lic, Zarz_WK02_Lic, Zarz_UW02_Lic, Zarz_UW08_Lic, Zarz_KK01_Lic	System edukacji w Polsce, funkcjonowanie uczelni wyższych w Polsce; Charakterystyka uczelni, struktura i pracownicy; Omówienie statutu uczelni oraz regulaminu studiów; Sposoby pozyskiwania informacji oraz komunikowania się na uczelni (w tym sporządzanie podstawowych pism, e-maili), zachowanie się na uczelni; Przygotowanie referatu, prezentacji, projektu, przypadku, eseju, pracy projektowej lub dyplomowej, w tym wyjaśnienie różnicy pomiędzy cytowaniem a bezprawnym wykorzystaniem cudzego tekstu; Dbałość o prawa autorskie i prawa pokrewne.	

<b>Kierunkowe efekty uczenia się</b>	<b>Podstawy komunikacji społecznej</b>	<b>ECTS: 4</b>
Zarz_WG01_Lic, Zarz_WG08_Lic, Zarz_UW01_Lic, Zarz_UW05_Lic, Zarz_UW11_Lic, Zarz_UU01_Lic, Zarz_KO02_Lic, Zarz_KR02_Lic	Czym jest komunikacja społeczna – definicje, modele i tradycje badawcze; Komunikacja interpersonalna – teorie poświęcone przekazom interpersonalnym, budowaniu i podtrzymywaniu relacji oraz wywieraniu wpływu. Komunikacja publiczna i grupowa – teorie poświęcone komunikacji grupowej, publicznej i w organizacjach. Komunikacja masowa – teorie poświęcone kulturze i mediom oraz efektom medialnym. Komunikacja interkulturowa – teorie poświęcone kontaktom interkulturowym i procesom adaptacji. Integracja teorii komunikacji.	
<b>Kierunkowe efekty uczenia się</b>	<b>Wprowadzenie do filozofii</b>	<b>ECTS: 4</b>
Zarz_WG01_Lic, Zarz_WK02_Lic, Zarz_WG03_Lic, Zarz_UW02_Lic, Zarz_UW05_Lic, Zarz_UO01_Lic, Zarz_KK01_Lic, Zarz_KR03_Lic	Filozofia jako refleksja i wiedza o świecie; Struktura filozofii; Metoda filozofii; Cele filozofii; Gatunki wiedzy ludzkiej; Filozofia a nauka; Spory o naturę rzeczywistości (pytanie o arche, spór o substancje: monizm, dualizm, pluralizm, spór o istnienie świata: realizm - idealizm); Wielkie systemy ontologiczno-metafizyczne (Platona, Arystotelesa, św. Augustyna, św. Tomasza, Kartezjusza, Kanta, Hegla); Spór o źródła poznania: racjonalizm genetyczny (natywizm), empiryzm genetyczny, racjonalizm-irracjonalizm. Spór o metodę poznania (aprioryzm, aposterioryzm); Spór o przedmiot (granice) poznania (realizm, sceptycyzm, agnostycyzm); Wybrane koncepcje prawdy: klasyczna (arystotelesowska) koncepcja prawdy, nieklasyczne teorie prawdy; Problem absolutności i względności prawdy; Wybrane problemy filozofii przyrody (problem materii, czasu, przestrzeni, spór o prawidłowości: determinizm, indeterminizm, finalizm); Antropologia filozoficzna: problem psychofizyczny, dualizm antropologiczny (Platon, Kartezjusz), hylemorfizm Arystotelesa, chrześcijańskie koncepcje człowieka, egzystencjalistyczna wizja człowieka); Podstawowe nurty współczesnej filozofii (pozytywizm i neopozytywizm, egzystencjalizm, filozofia dialogu, personalizm, pragmatyzm i postmodernizm); Fundamentalne pytania filozofii wartości (spór o istnienie wartości, ład aksjologiczny, poznanie wartości); Kierunki i szkoły w etyce. Etyka opisowa i etyka normatywna. Zagadnienia sensu i celu życia; Filozofia społeczna; Podstawowe wartości społeczne: sprawiedliwość, równość, wolność. Wizje dobrego państwa; Wybrane zagadnienia estetyki (piękno jako idea, subiektywizacja i indywidualizacja piękna w świetle krytyki smaku, doświadczenie estetyczne, piękno natury); Elementy filozofii języka (język jako medium i jako przedmiot poznania, natura znaczenia, użycie języka, rozumienie języka, relacja między językiem a rzeczywistością); Spór o uniwersalia; Tłumaczenie i interpretacja; Poznanie a rozumienie.	
<b>Kierunkowe efekty uczenia się</b>	<b>Wstęp do nauki o państwie i prawie</b>	<b>ECTS: 5</b>
Zarz_WG01_Lic, Zarz_WG05_Lic, Zarz_WK01_Lic, Zarz_UW01_Lic, Zarz_UW05_Lic, Zarz_UO01_Lic, Zarz_KK01_Lic	Pojęcie i rozumienie polityki; Przedmiot polityki; Władza i rządzenie; Polityka a suwerenność; Legitymacja władzy a legalność działania; Granice polityki; Zasięg, zakres i siła władzy; Polityka i administracja; Polityka, gospodarka, stosunki społeczne; Polityka a prawo; Doktryny, programy i działania polityczne; Podmioty działań politycznych; Kultura polityczna; Pojęcie państwa; Geneza państwa; Typologiczna charakterystyka państwa; Państwo jako organizacja społeczna; Władza publiczna; Terytorium; Ludność; Pojęcie narodu i społeczeństwa; Państwo jako organizacja polityczna, hierarchiczna; Państwo jako organizacja suwerenna; Przymusowy charakter państwa; Aparat państwowy; Forma państwa; Forma rządów; Struktura prawna państwa; Reżim polityczny; System wyborczy; Funkcje państwa; Partie polityczne; Grupy interesu; Pojęcie i funkcje prawa; Prawo jako zjawisko polityczne; System prawa; Tworzenie, obowiązywanie prawa; Przestrzeganie i stosowanie prawa; Kultura prawna; Podstawy polskiego systemu prawnego oraz systemu prawnego Unii Europejskiej.	
<b>Kierunkowe efekty uczenia się</b>	<b>Wprowadzenie do psychologii</b>	<b>ECTS: 5</b>
Zarz_WG01_Lic, Zarz_WG13_Lic, Zarz_WK02_Lic, Zarz_UW01_Lic, Zarz_UW05_Lic, Zarz_UO01_Lic, Zarz_UU01_Lic, Zarz_KR03_Lic, Zarz_KR02_Lic	Wprowadzenie do nauki psychologii (główne szkoły i kierunki oraz ich porównanie); Etapy rozwoju psychicznego człowieka; Procesy spostrzegania; Procesy uwagi; Proces uczenia się i zapamiętywania; Myślenie i inteligencja; Emocje i motywacja; Język i komunikowanie się; Różnice indywidualne, temperament i osobowość; Jednostka wobec społeczności; Zaburzenia zachowania; Etyczne aspekty psychologii.	

<b>Kierunkowe efekty uczenia się</b>	<b>Podstawy ekonomii</b>	<b>ECTS: 5</b>
Zarz_WG01_Lic, Zarz_WG04_Lic, Zarz_WG05_Lic, Zarz_WG06_Lic, Zarz_WG07_Lic, Zarz_WK02_Lic, Zarz_KK01_Lic, Zarz_KR03_Lic	Wprowadzenie i wyjaśnienie podstawowych pojęć; Kierunki rozwoju ekonomii jako nauki; Proces badawczy w ekonomii; Proces wnioskowania w ekonomii; Metody badawcze w ekonomii, wyjaśnianie i prognozowanie w ekonomii, osobliwości ekonomii; Subdyscypliny ekonomiczne; Wewnętrzny podział ekonomii; Ekonomia głównego nurtu; Ekonomia poza głównym nurtem; Teorie ludnościowe; Problem ubóstwa i wykluczenia zawodowego; Problem aktywności zawodowej i bezrobocia; Wzrost i rozwój gospodarczy; Inflacja i deflacja.	
<b>Kierunkowe efekty uczenia się</b>	<b>Metodologia badań w naukach społecznych</b>	<b>ECTS: 4</b>
Zarz_WG01_Lic, Zarz_WG06_Lic, Zarz_WG10_Lic, Zarz_UW04_Lic, Zarz_UW05_Lic, Zarz_UW06_Lic, Zarz_UW07_Lic, Zarz_UW09_Lic, Zarz_UW10_Lic, Zarz_KR02_Lic,	Nauki społeczne oraz metody i techniki badań społecznych. Cele badań społecznych. Umiejętność pracy zespołowej. Struktura procesu badawczego, w tym wstępne sformułowanie problemu, operacjonalizacja problematyki badawczej, przygotowanie narzędzi badawczych, pilotaż badań oraz dobór próby do badań. Formułowanie tez, hipotez, twierdzeń. Narzędzia badań społecznych – kwestionariusz ankiety, kwestionariusz wywiadu, badania eksperymentalne, badania jakościowe, badania ilościowe itp. Realizacja badań. Weryfikacja zgromadzonego materiału empirycznego, grupowanie i analiza. Wykorzystanie narzędzi informatycznych do obróbki danych. Formułowanie wniosków z przeprowadzonych badań. Etyka w badaniach społecznych.	
<b>2. KSZTAŁCENIE KIERUNKOWE</b>		
<b>Kierunkowe efekty uczenia się</b>	<b>Teoria organizacji i zarządzania</b>	<b>ECTS: 5</b>
Zarz_WG01_Lic, Zarz_WG03_Lic, Zarz_WG05_Lic, Zarz_WK02_Lic, Zarz_UW01_Lic, Zarz_UW03_Lic, Zarz_UK01_Lic, Zarz_KK02_Lic, Zarz_KO04_Lic, Zarz_KR03_Lic, Zarz_KO02_Lic, Zarz_KR01_Lic	Teoria organizacji i zarządzania jako dyscyplina naukowa; Uwarunkowania powstania nauk o organizacji i zarządzaniu; Organizacja i zarządzanie jako obiekt badań; Ujęcie organizacji - czynnościowe, atrybutowe, rzeczowe, spojrzenie statyczne, dynamiczne, przestrzenne; Organizacje jako system - teoria systemów, podsystemy organizacji; Charakterystyczne cechy i cele organizacji; Szkoły i kierunki w naukach organizacji i zarządzania; Modele organizacji; Typologia organizacji i zarządzania; Rola wiedzy w organizacji; Wiedza jako zasób, tworzenie wiedzy, konkurencja oparta na wiedzy; Rola otoczenia organizacji. Wpływ otoczenia na sposoby zarządzania; Podstawowe funkcje zarządzania - planowanie, kierowanie (przewodzenie, realizacja), motywowanie, kontrola; Kierowanie organizacją - autorytet, przywództwo, władza, delegowanie, podejmowanie decyzji; Rola zarządzania kapitałem ludzkim w organizacji.	
<b>Kierunkowe efekty uczenia się</b>	<b>Podstawy rachunkowości</b>	<b>ECTS: 5</b>
Zarz_WG01_Lic, Zarz_WG07_Lic, Zarz_WG09_Lic, Zarz_WG11_Lic, Zarz_UW01_Lic, Zarz_UW03_Lic, Zarz_UW04_Lic, Zarz_UW06_Lic, Zarz_UW09_Lic, Zarz_UK02_Lic, Zarz_KK01_Lic, Zarz_KK02_Lic, Zarz_KO02_Lic	Rachunkowość jako część systemu informacyjnego jednostki gospodarczej. Zasoby majątkowe i źródła ich finansowania. Bilans majątkowy (pojęcie i wymogi formalne i wzór bilansu). Operacje gospodarcze i ich wpływ na składniki bilansu. Konto księgowo i jego rola w ewidencji operacji gospodarczych. Dzielienie i łączenie kont. Poprawianie błędów księgowych. Wynik finansowy. Podstawowe zasady prowadzenia rachunkowości. Wycena aktywów i pasywów oraz ich inwentaryzacja. Archiwizowanie ksiąg rachunkowych.	
<b>Kierunkowe efekty uczenia się</b>	<b>Metody ilościowe – statystyka</b>	<b>ECTS: 5</b>
Zarz_WG10_Lic, Zarz_WG07_Lic, Zarz_UW02_Lic, Zarz_UW04_Lic, Zarz_UW10_Lic, Zarz_KK01_Lic,	Cele statystyki. Opis statystyczny. Statystyki opisowe: miary tendencji centralnej, miary rozproszenia, częstości, tabele krzyżowe. Własności rozkładu - kurtoza, skośność, obliczanie średniej, mediany, wariancji, odchylenia standardowego. Prawdopodobieństwo. Rozkład prawdopodobieństwa zmiennej losowej. Rozkład średniej z próby. Demonstracja centralnego twierdzenia granicznego. Własności rozkładu średniej z próby. Logika wnioskowania statystycznego. Testowanie hipotez. Związek między zmiennymi ilościowymi. Współczynnik	

Zarz_KR02_Lic	korelacji r-Pearsona. Testy różnic między grupami. Testy nieparametryczne U Manna-Whitney'a, Wilcoxon. Analiza wariancji. Plany badawcze, w których stosowana jest ANOVA. Własności rozkładu F. Sprawdzanie założeń analizy wariancji, kontrasty, porównania post hoc (NIR). Nieparametryczny test rang H Kruskala-Wallis.	
<b>Kierunkowe efekty uczenia się</b>	<b>Podstawy finansów prywatnych i publicznych</b>	<b>ECTS: 4</b>
Zarz_WG01_Lic, Zarz_WG07_Lic, Zarz_WG10_Lic, Zarz_UW01_Lic, Zarz_UW02_Lic, Zarz_UW09_Lic, Zarz_UK01_Lic, Zarz_KK01_Lic, Zarz_KO03_Lic, Zarz_KO05_Lic	Pojęcie finansów. Istota pieniądza – formy, rodzaje, obieg. Funkcje finansów. Mechanizm kreacji Pojęcie finansów, zakres, systematyka, istota pieniądza – formy, rodzaje, obieg; Funkcje finansów; Mechanizm kreacji pieniądza; Rodzaje kredytów, różnice między kredytem a pożyczką; Pojęcie, instrumenty, segmenty rynku finansowego; Pojęcie sektora finansów publicznych i jego segmenty; Źródła finansowania wydatków publicznych (w tym struktura finansowa sektora); Pojęcie, klasyfikacja i rodzaje podatków, dotacje i subwencje, finanse jednostek samorządu terytorialnego; Planowanie finansowe w sektorze finansów publicznych, istota budżetu państwa i charakterystyka procedury budżetowej, analiza budżetu państwa danego roku, istota deficytu budżetowego i sposoby jego finansowania, problematyka długu publicznego; Zarządzanie długiem publicznym; Polityka finansowa: pojęcie, rodzaje i narzędzia; „Inteligencja finansowa”, czynniki odpowiedzialne za tworzenie bogactwa; Budżet domowy, zasady wydawania i oszczędzania pieniędzy, dochód aktywny i pasywny; Finanse behawioralne a klasyczna teoria finansów (racjonalność ekonomiczna i zasady efektywnego rynku), anomalie – przykłady; Konstrukcja budżetu UE, wpływy, struktura wydatków; Strefa euro, Polska a strefa euro.	
<b>Kierunkowe efekty uczenia się</b>	<b>Zarządzanie organizacjami</b>	<b>ECTS: 4</b>
Zarz_WG01_Lic, Zarz_WG03_Lic, Zarz_WG05_Lic, Zarz_WG09_Lic, Zarz_WK02_Lic, Zarz_UW01_Lic, Zarz_UW04_Lic, Zarz_UW05_Lic, Zarz_UW09_Lic, Zarz_KK01_Lic, Zarz_KR03_Lic, Zarz_KO04_Lic	Geneza nauk o organizacji i zarządzaniu. Organizacja jako przedmiot zarządzania. Zarządzanie organizacją. Organizacja w otoczeniu społecznym. Wizja, misja i strategia organizacji. Struktura organizacyjna - uwarunkowania i kierunki ewolucji, identyfikacja i rodzaje. Koncepcja cyklu życia organizacji. Podstawy podejmowania decyzji w organizacji. Przywództwo w organizacji. Rola kultury organizacyjnej w zarządzaniu. Definicje i podstawowe funkcje zarządzania: planowanie, organizowanie, motywowanie, kontrolowanie. Planowanie jako funkcja zarządzania: etapy, rodzaje.	
<b>Kierunkowe efekty uczenia się</b>	<b>Zarządzanie projektami</b>	<b>ECTS: 3</b>
Zarz_WG03_Lic, Zarz_WG07_Lic, Zarz_WG11_Lic, Zarz_WK02_Lic, Zarz_UW04_Lic, Zarz_UU05_Lic, Zarz_KO02_Lic	Wyjaśnienie podstawowych pojęć z zakresu projektów i zarządzania nimi; Rodzaje i typy projektów; Rodzaje metod zarządzania projektami; Procesy zarządzania projektami; Obszary zarządzania projektami; Metody, techniki i narzędzia zarządzania projektami; Etapy projektowania; Wydajność w zakresie realizacji projektu; Cykl życia projektu; Narzędzia realizacji i zarządzania projektem w poszczególnych jego fazach; Budowanie zespołu projektowego; Monitoring i ewaluacja projektu.	
<b>Kierunkowe efekty uczenia się</b>	<b>Podstawy prawa gospodarczego</b>	<b>ECTS: 3</b>
Zarz_WG02_Lic, Zarz_WG06_Lic, Zarz_WK03_Lic, Zarz_UW05_Lic, Zarz_UW11_Lic, Zarz_UU01_Lic, Zarz_KO01_Lic, Zarz_KO02_Lic, Zarz_KO04_Lic	Pojęcie, geneza, cechy wyróżniające prawa gospodarczego publicznego; Pojęcie i istota gospodarki jako przedmiotu regulacji prawa gospodarczego publicznego; Źródła prawa gospodarczego publicznego; Zasady prawa gospodarczego publicznego; Podmioty prawa gospodarczego publicznego (m.in. organy administracji gospodarczej, partnerzy społeczni itp.); Funkcje organów administracji gospodarczej (np. policji gospodarczej, nadzoru, regulacji); Prawne formy i środki działania organów administracji gospodarczej; Instytucje prawa przedsiębiorców; Instytucje publicznej działalności gospodarczej; Instytucje prawa ochrony konkurencji i konsumentów.	
<b>Kierunkowe efekty uczenia się</b>	<b>Zarządzanie zasobami ludzkimi</b>	<b>ECTS: 7</b>
ZarzS_WG01_Lic, ZarzS_WG03_Lic,	Ewolucja funkcji personalnej. Pojęcie funkcji personalnej i jej ewolucja (zarządzanie personelem, zarządzanie zasobami ludzkimi, zarządzanie kapitałem ludzkim). Związki pomiędzy	

ZarzS_WG06_Lic, ZarzS_WG07_Lic, ZarzS_WG09_Lic, ZarzS_WG13_Lic, ZarzS_WK04_Lic, ZarzS_UW01_Lic, ZarzS_UW06_Lic, ZarzS_UK02_Lic, ZarzS_KK01_Lic, ZarzS_KK02_Lic, ZarzS_KO04_Lic, ZarzS_KO05_Lic, ZarzS_KR01_Lic	strategią personalną a strategią organizacji. Organizacyjne modele realizacji funkcji personalnej. Planowanie i organizacja zasobów ludzkich. Modele organizacji funkcji personalnej - wady i zalety każdego z nich oraz uwarunkowania ich skutecznego stosowania. Analiza pracy i metody jej prowadzenia. Opisu stanowiska pracy (tworzenie i zastosowanie). Planowanie potrzeb personalnych. Metody reagowania na zmiany zapotrzebowania na pracę w organizacji. Metody doboru kadr. Etapy doboru i ich cele. Rekrutacja – jej rodzaje i metody. Selekcja – przegląd podstawowych metod. Typy wywiadu selekcyjnego. Adaptacja do pracy. Motywowanie i wynagradzanie. Pojęcie motywacji, motywowania i systemów motywacyjnych. Podstawowe teorie motywacji i ich zastosowanie w motywowaniu i systemach motywacyjnych. Wynagradzanie – cele i funkcje. Przegląd podstawowych form wynagradzania (tradycyjne i współczesne). Teorie uzasadniające sposoby i wyjaśniające skutki różnych rozwiązań w zakresie wynagradzania. Praktyka systemów wynagradzania w Polsce. Ocena pracy i systemy ocen okresowych. Sądy opisowe i oceniające. Ocena bieżąca i okresowa. Skale i techniki oceniania. Cele i struktury systemów ocen okresowych. Krytyka systemów ocen okresowych. Rozwój kompetencji pracowników. Modele polityki personalnej. System szkolenia w Zarządzaniu zasobami ludzkimi w organizacji (etapy modelu szkolenia, w tym analiza potrzeb i ocena efektów). Modele szkoleń. Tradycyjne i współczesne metody szkolenia. Nieszkoleniowe metody rozwoju kompetencji. Controlling personalny. Kultura organizacji.	
<b>Kierunkowe efekty uczenia się</b>	<b>Finanse przedsiębiorstwa</b>	<b>ECTS: 7</b>
Zarz_WG01_Lic, Zarz_WG02_Lic, Zarz_WG03_Lic, Zarz_WG12_Lic, Zarz_WK03_Lic, Zarz_UW02_Lic, Zarz_UW04_Lic, Zarz_UW05_Lic, Zarz_UW09_Lic, Zarz_UO01_Lic, Zarz_KK01_Lic, Zarz_KK02_Lic, Zarz_KO01_Lic, Zarz_KO03_Lic, Zarz_KO04_Lic, Zarz_KO05_Lic, Zarz_KR01_Lic, Zarz_KR02_Lic	Cel i przedmiot finansów przedsiębiorstwa. Kryterium maksymalizacji wartości przedsiębiorstwa w podejmowaniu decyzji finansowych. Istota i typy decyzji w zarządzaniu finansami przedsiębiorstwa. Finansowanie przedsiębiorstw. Pojęcie, źródła, rodzaje kapitałów. Teorie finansowania - hierarchia źródeł finansowania, teoria optymalnej struktury kapitałów, teoria racjonalności kapitału. Zasady pozyskiwania kapitałów. Kryteria wyboru źródeł finansowania. Pozyskiwanie kapitału na rynku finansowym. Kredyty w finansowaniu przedsiębiorstwa. Leasing jako alternatywne źródło finansowania. Wykorzystanie kapitałów w działalności inwestycyjnej przedsiębiorstwa. Pojęcie inwestowania. Klasyfikacja typów i rodzajów inwestycji przedsiębiorstw. Szczegółowa charakterystyka metodologii oceny efektywności inwestycji. Plany finansowe na potrzeby oceny inwestycji. Wskaźniki oceny opłacalności inwestycji. Zarządzanie kapitałem obrotowym netto przedsiębiorstwa. Charakterystyka strategii zarządzania kapitałem obrotowym. Wyznaczanie zapotrzebowania na kapitał obrotowy. Strategie podatkowe przedsiębiorstw. Klasyfikacja podatków przedsiębiorstw. Zysk księgowy a zysk podatkowy. Tworzenie rezerw podatkowych. Mechanizm osłony podatkowej w zarządzaniu finansami.	
<b>Kierunkowe efekty uczenia się</b>	<b>Mikroekonomia</b>	<b>ECTS: 6</b>
Zarz_WG01_Lic, Zarz_WG02_Lic, Zarz_WG03_Lic, Zarz_WG04_Lic, Zarz_WK02_Lic, Zarz_UW01_Lic, Zarz_UW02_Lic, Zarz_UW04_Lic, Zarz_UW09_Lic, Zarz_KK01_Lic, Zarz_KK02_Lic, Zarz_KR03_Lic	Relacja konsument – producent w ruchu okrężnym w gospodarce cz. I, konsument tworzy popyt a producent podaż na rynku dóbr konsumpcyjnych, wydatki konsumenta a przychody producenta i zmienne je określające (wielkość i cena), cena a koszty perspektywa producenta, cena a użyteczność perspektywa konsumenta, produkt a dobro weryfikacja rynkowa, równowaga, podstawowe prawa rynku dóbr konsumpcyjnych, elastyczności popytu i podaży, cenowa wrażliwość podaży. Relacja konsument producent w gospodarce cz. II konsument tworzy podaż a producent popyt na rynku czynników produkcji, podstawy wynagrodzenia czynników produkcji u producenta, koszty produkcji a dochody konsumenta świadczącego usługi czynnika pracy i kapitału, relacje wynagrodzenia czynników do dochodów konsumenta, wynagrodzenia czynników oraz ich podaż i popyt na nie a techniki produkcji i ich zmiany, wynagrodzenia czynników a dochody i wydatki konsumenta oraz przychody producenta, sprzężenia zwrotne, podstawowe prawa rynku czynników produkcji, elastyczności podaży. Teoria wyboru konsumenta, funkcja preferencji i użyteczności, ograniczenie budżetowe, użyteczności krańcowe dóbr i ich ceny, trzy warunki maksymalizacji funkcji celu, rozwiązanie funkcji Lagrange'a, wyrównywanie użyteczności jednostki pieniądza a II prawo Gossena, Pareto rozwiązanie w wyborze konsumenta, warunkowy popyt konsumenta a cena relatywna dobra, reakcja konsumenta na podstawowe prawa rynku konsumpcyjnego. Teoria wyboru producenta, warunki maksymalizacji funkcji celu, produktywności przeciętne i karnowe czynników a sfery racjonalnego gospodarowania, równość produktywności i wynagrodzeń czynników produkcji, koncepcja ULC, źródła zmian opłacalności produkcji relacje zmian produktywności czynników (TFP) do zmian relacji cen otrzymywanych do płaconych, zmiany technik wytwarzania u producenta, rozwiązanie funkcji Lagrange'a dla maksymalizacji funkcji zysku producenta, warunkowa funkcja popytu producenta na czynniki produkcji, reakcje producentów na zmiany i prawa rynku czynników produkcji. Nierówności dopuszczające a transakcje kupna sprzedaży między producentem i konsumentem na rynku (hipoteza Hurwicza), korzyści konsumenta i	

	producenta, oczyszczanie rynków produktów w ujęciu Walrasa , elementy równowagi okólnej, wpływ wydatków, struktury, konsumenta na gospodarkę	
<b>Kierunkowe efekty uczenia się</b>	<b>Podstawy marketingu</b>	<b>ECTS: 4</b>
Zarz_WG01_Lic, Zarz_WG03_Lic, Zarz_WG08_Lic, Zarz_WK02_Lic, Zarz_UW01_Lic, Zarz_UW04_Lic, Zarz_UW05_Lic, Zarz_UW06_Lic, Zarz_UW07_Lic, Zarz_UW09_Lic, Zarz_KK01_Lic, Zarz_KO02_Lic, Zarz_KR02_Lic	Marketing jako koncepcja działania na konkurencyjnym rynku. Rynek i otoczenie rynkowe przedsiębiorstwa a marketing. Segmentacja rynku. Postępowanie konsumentów na rynku. Badania marketingowe w systemie informacji marketingowej w przedsiębiorstwie. Zarządzanie produktem. Strategie cen i dystrybucji. Promocja jako narzędzie komunikacji przedsiębiorstwa z rynkiem. Zarządzanie i planowanie marketingowe w przedsiębiorstwie. Metodologia badań i analiz rynku – wykorzystanie badań marketingowych. System informacji marketingowej i organizacja badań, etyka badań i rynek badań.	
<b>Kierunkowe efekty uczenia się</b>	<b>Zachowania organizacyjne</b>	<b>ECTS: 4</b>
ZarzS_WG01_Lic, ZarzS_WG02_Lic, ZarzS_WG03_Lic, ZarzS_WG04_Lic, ZarzS_WG07_Lic, ZarzS_WK02_Lic, ZarzS_UW01_Lic, ZarzS_UW02_Lic, ZarzS_UW11_Lic, ZarzS_UU01_Lic, ZarzS_KK01_Lic, ZarzS_KK02_Lic, ZarzS_KR02_Lic	Rola pasji i dyscypliny niezbędnych w kształtowaniu kompetencji poznawczych, związanych z pozytywnym stosunkiem studenta do studiowanego kierunku. Wprowadzenie do nauki o zachowaniach organizacyjnych. Istota i cele zachowań organizacyjnych. Indywidualne uwarunkowania zachowań ludzi w organizacji. Osobowość i jej wpływ na postrzeganie człowieka w organizacji. Wybrane koncepcje osobowości. Zachowania organizacyjne w wymiarze grupowym. Koncepcje grupy i zespołów, i ich wpływ na zachowania organizacyjne. Motywacja i motywowanie. Istota i źródła motywacji. Wybrane teorie motywacji. Wzmacnianie motywacji. Syndrom wypalenia zawodowego. Istota satysfakcji z pracy. Kształtowanie i pomiar. Koncepcja zaangażowania - aspekty psychologiczne i organizacyjne. Rodzaje zaangażowania. Wpływ komunikacji na zachowania w grupie. Istota komunikacji w organizacji. Komunikacja werbalna i niewerbalna. Zjawisko konfliktów w organizacji i metody ich rozwiązywania. Podejmowanie decyzji w organizacji - indywidualne i grupowe. Władza- autorytet a przywództwo. Wybrane style kierowania a zachowania organizacyjne. Organizacyjny kontekst zachowań ludzi w organizacji. Kultura organizacyjna - istota i wybrane typologie kultury organizacyjnej. Znaczenie kultury organizacyjnej w kształtowaniu zachowań pracowników.	
<b>Kierunkowe efekty uczenia się</b>	<b>Analiza finansowa przedsiębiorstwa</b>	<b>ECTS: 6</b>
Zarz_WG01_Lic, Zarz_WG02_Lic, Zarz_WG07_Lic, Zarz_WG08_Lic, Zarz_UW01_Lic, Zarz_UW02_Lic, Zarz_UW04_Lic, Zarz_UW06_Lic, Zarz_KK01_Lic, Zarz_KK02_Lic, Zarz_KO02_Lic	Istota i rodzaje analiz sporządzanych w przedsiębiorstwie. Zakres analizy finansowej. Bazy porównań wykorzystywane w analizach. Wstępna analiza bilansu. Wstępna analiza rachunku zysków i strat. Ocena zawartości informacyjnej rachunku przepływów pieniężnych. Podstawowe relacje oparte na danych z rachunku przepływów pieniężnych. Ocena płynności finansowej. Determinanty płynności finansowej. Ocena zadłużenia i zdolności do obsługi długu. Analiza rentowności i czynników ją kształtujących. Ocena aktywności gospodarczej spółek. Wykorzystanie wartości dodanej do oceny efektywności wykorzystania zasobów. Relacje oparte na wartości dodanej. Czynniki kształtujące poziom wartości dodanej. Ocena rynkowej wartości akcji i kapitału. Modele całościowej analizy sytuacji finansowej przedsiębiorstwa.	
<b>Kierunkowe efekty uczenia się</b>	<b>Badania marketingowe</b>	<b>ECTS: 6</b>
Zarz_WG01_Lic, Zarz_WG03_Lic, Zarz_WG07_Lic, Zarz_WG08_Lic, Zarz_WG09_Lic, Zarz_WG11_Lic, Zarz_UW01_Lic, Zarz_UW02_Lic, Zarz_UW04_Lic, Zarz_UW06_Lic, Zarz_KK01_Lic, Zarz_KO01_Lic,	Miejsce badań w strukturze marketingu w przedsiębiorstwie. Pojęcie, cele, zakres merytoryczny badań rynkowych i marketingowych. Informacyjne podstawy analizy rynku (źródła wtórne i pierwotne). Organizacja badań i analiz w przedsiębiorstwie (badania własne i zlecane agencjom badań rynkowych). Badania rynkowe- cele i rodzaje, współczynniki elastyczności cenowej i dochodowej, prawa rynkowe i anomalie związku popytu z cenami. Badania ilościowe- cele, metody, organizacje i zastosowanie. Badania jakościowe- cele, metody i techniki, organizacja i zastosowanie. Badania segmentacyjne, badania związane z produktem, badania cen. Praca nad projektem analizy rynkowej i marketingowej wybranej firmy "X".	

Zarz_KO02_Lic		
<b>Kierunkowe efekty uczenia się</b>	<b>Makroekonomia</b>	<b>ECTS: 4</b>
Zarz_WG01_Lic, Zarz_WG04_Lic, Zarz_WG10_Lic, Zarz_WG11_Lic, Zarz_WK02_Lic, Zarz_UW01_Lic, Zarz_UW02_Lic, Zarz_UW06_Lic, Zarz_UW10_Lic, Zarz_KK01_Lic, Zarz_KK03_Lic, Zarz_KO02_Lic	Rachunek dochodu narodowego. Ruch okrężny w gospodarce. Produkt krajowy brutto i kategorie pokrewne. Popytowy model równowagi J.M. Keynesa. Agregatowy popyt i jego składniki. Mechanizm mnożnikowy. Pieniądz, system bankowy, rynek pieniężny i polityka pieniężna. Budżet i polityka fiskalna. Równowaga makroekonomiczna w ujęciu teorii popytowej. Model IS-LM. Zarządzanie popytem - polityka fiskalna i pieniężna. Zasoby ludzkie a równowaga makroekonomiczna. Klasyczny model równowagi. Konkurencyjny rynek pracy - podaż, popyt, równowaga. Teoria bezrobocia i metody jego zwalczania. Teoria inflacji i polityka antyinflacyjna. Wzrost gospodarczy - teoria i polityka. Rola czynnika ludzkiego. Wahania wzrostu. Polityka wspierania wzrostu. Rozwój społeczno-gospodarczy. Dobrobyt społeczny i ich relacje ze wzrostem gospodarczym.	
<b>Kierunkowe efekty uczenia się</b>	<b>Podstawy public relations</b>	<b>ECTS: 4</b>
Zarz_WG02_Lic, Zarz_WG09_Lic, Zarz_WG05_Lic, Zarz_WK01_Lic, Zarz_UW02_Lic, Zarz_UW04_Lic, Zarz_UW05_Lic, Zarz_UW06_Lic, Zarz_UK01_Lic, Zarz_UO01_Lic, Zarz_UU01_Lic, Zarz_KK02_Lic, Zarz_KK03_Lic, Zarz_KO01_Lic	Podstawowe pojęcia, cele i zadania public relations (PR). Historia, rozwój, dziedziny pokrewne PR. Relacje z mediami. Komunikowanie podstawową metodą w PR. Zasady etyczne w zawodzie PR. Organizacja działalności PR. Fazy procesu PR. Czarny PR. Narzędzia PR. Obszary PR. Koncepcje PR, modele narzędzia. Budowanie wizerunku organizacji. Elementy systemu identyfikacji wizualnej, wartość wizerunku organizacji. Ujęcie praktyczne.	
<b>Kierunkowe efekty uczenia się</b>	<b>Zarządzanie zmianą</b>	<b>ECTS: 4</b>
Zarz_WG01_Lic, Zarz_WG02_Lic, Zarz_WK04_Lic, Zarz_UW01_Lic, Zarz_UW05_Lic, Zarz_UW11_Lic, Zarz_KK01_Lic, Zarz_KK02_Lic, Zarz_KO05_Lic	Prezentacja wybranych teorii zarządzania zmianą. Rys historyczny zarządzania zmianą. Główne obszary i kierunki zmian w organizacjach. Istota zmiany. Systemowe podejście do zarządzania zmianą (przedmiotowe). Podejście behawioralne (podmiotowe). Podejście zintegrowane (kompleksowe). Czynniki wywołujące konieczność zmian. Analiza otoczenia bliższego (mikro) i dalszego (makro). Typologia (rodzaje zmian) zmian organizacyjnych. Podstawowe modele i metody przeprowadzania zmian. Etapy procesu zarządzania zmianami. Podstawowe bariery w procesie wprowadzania zmian. Czynniki ludzki w procesie wprowadzania zmian. Opór wobec zmian. Zmiana kulturowa. Istota zmian kulturowych. Lider i agent zmiany – wyzwania stojące przed osobą kierującą procesami zmian.	
<b>Kierunkowe efekty uczenia się</b>	<b>Zarządzanie jakością</b>	<b>ECTS: 4</b>
Zarz_WG01_Lic, Zarz_WG02_Lic, Zarz_UW01_Lic, Zarz_UW05_Lic, Zarz_KK01_Lic, Zarz_KK02_Lic	Ewolucja podejścia do jakości i zarządzania jakością. Prekursorzy i ich poglądy na jakość oraz zarządzanie jakością. Zasady i strategie zarządzania jakością. Historia normalizacji. Systemy zarządzania jakością normy ISO. Metody i narzędzia zarządzania jakością. Narzędzia i metody projektowego planowania i projektowania. Audyty systemów zarządzania jakością. Dokumentacja jakości. Certyfikacja systemów zarządzania jakością.	
<b>Kierunkowe efekty uczenia się</b>	<b>Przedmiot do wyboru (Informatyka w zarządzaniu)</b>	<b>ECTS: 3</b>
Zarz_WG03_Lic, Zarz_WG08_Lic, Zarz_WK04_Lic, Zarz_UK01_Lic, Zarz_UO01_Lic, Zarz_UU01_Lic, Zarz_UW01_Lic, Zarz_UW02_Lic, Zarz_UW04_Lic,	Informatyka w zarządzaniu – podstawy. Ujęcie systemowe w informatyce. Źródła informacji do zarządzania. Zarządzanie – informacja – informatyka. Powiązania informacji i informatyki. Ośrodki informacyjno-decyzyjne. Klasyfikacja systemów informatycznych w zarządzaniu. Integracja, system zintegrowany. Bazy danych w zarządzaniu. Zastosowanie informatyki do przetwarzania danych. Technologia przetwarzania danych. Elementy danych. Organizacja przetwarzania danych. Technologia baz danych. Architektura baz danych. Przetwarzanie klient-serwer. Interfejs klienta bazy danych. Serwer bazy danych. Struktura bazy danych. Język bazodanowy SQL. Skrypt bazy danych. Transakcje w bazie danych. Aplikacje użytkowe wspomagające zarządzanie. Komponenty aplikacji użytkowej. Podział oprogramowania.	



Zarz_KK01_Lic, Zarz_KK02_Lic, Zarz_KO02_Lic, Zarz_KR02_Lic	Funkcjonalność aplikacji użytkowej do obsługi kasy. Obsługa raportów kasowych. Interfejs GUI aplikacji kasa. Model danych do obsługi aplikacji kasa. Zakres funkcjonalny podsystemu Sprzedaż. System klasy CRM. Schemat funkcjonalny fakturowania. Schemat funkcjonalny obsługi gospodarki materiałowej. Podsystem środki trwałe. Aplikacja użytkowa do zarządzania personelem. Komputeryzacja księgowości. Zasady komputeryzacji księgowości. Zintegrowana rachunkowość firmy. Urządzenia ewidencyjne w rachunkowości. Konto – plan kont, księgowanie na kontach. Procedura księgowania zdarzeń gospodarczych. Księgowanie podatku VAT. Obsługa informatyczna rozrachunków. Funkcjonalność księgowości informatycznej. Zakres funkcjonalny aplikacji F-K. Model danych systemu F-K. Księgowanie i rozliczanie kosztów. Informatyka a zarządzanie produkcją. CIM a PPS. MRP/ERP. Komponenty systemu CIM. Obsługa zleceń produkcyjnych. System PPS, logistyka PPS. Modele sterowania produkcją. Produkcja a system zintegrowany. Rozwinięcia konstrukcyjno-technologiczne. Modelowanie danych produkcyjnych. Informatyka a zarządzanie produkcją. CIM a PPS. MRP/ERP. Komponenty systemu CIM. Obsługa zleceń produkcyjnych. System PPS, logistyka PPS. Modele sterowania produkcją. Produkcja a system zintegrowany. Rozwinięcia konstrukcyjno-technologiczne. Modelowanie danych produkcyjnych.	
<b>Kierunkowe efekty uczenia się</b>	<b>Metodyka przygotowania projektu</b>	<b>ECTS: 3</b>
Zarz_WG01_Lic, Zarz_WG05_Lic, Zarz_WG10_Lic, Zarz_UW01_Lic, Zarz_UW05_Lic, Zarz_UO01_Lic, Zarz_KK01_Lic, Zarz_KK02_Lic	Wprowadzenie do metodyki prowadzenia projektów – główne pojęcia i założenia; Metody pracy nad projektem; Formułowanie koncepcji projektu; Cele w projekcie; Sformułowanie celów własnego projektu zespołu i jego środowiska; Rodzaje projektów i ich charakterystyka; Cykl życia projektu; Fazy i etapy pracy nad poszczególnymi zadaniami w projekcie; Rezultaty projektu i sposoby ich prezentacji.	
<b>Kierunkowe efekty uczenia się</b>	<b>Projekt społeczny</b>	<b>ECTS: 4</b>
Zarz_WG03_Lic, Zarz_WG04_Lic, Zarz_WG06_Lic, Zarz_UK01_Lic, Zarz_UK02_Lic, Zarz_UO01_Lic, Zarz_UW01_Lic, Zarz_UW02_Lic, Zarz_UW04_Lic, Zarz_UW07_Lic, Zarz_KK01_Lic, Zarz_KO02_Lic, Zarz_KR02_Lic	Analiza zaplanowanych do realizacji treści projektu społeczno-gospodarczego pod kątem ich możliwości realizacyjnych. Inicjowanie i definiowanie projektu – wybór rodzaju projektu; Utworzenie zespołu projektowego; Diagnozowanie problemów pojawiających się podczas realizacji projektu oraz poszukiwanie rozwiązań pozwalających na jego prawidłową realizację. Planowanie projektu – określenie celu i struktury projektu; Diagnoza stanu organizacji, instytucji lub otoczenia; Kwerenda literatury i dokumentów; Przygotowanie i analiza części składowych raportu z realizacji projektu. Opracowanie szczegółowego planu projektu; Podział zadań i harmonogram ich realizacji; Przygotowanie części projektu przez wyznaczone osoby; Przygotowanie i analiza prezentacji z realizacji projektu. Opracowanie prezentacji projektu; Kontrola i zamykanie projektu; Przedstawienie projektu i dyskusja nad jego zawartością	
<b>3. KSZTAŁCENIE SPECJALNOŚCIOWE</b>		
<b>Nazwa specjalności: Zarządzanie zasobami ludzkimi</b>		
<b>Kierunkowe efekty uczenia się</b>	<b>Podstawy negocjacji i mediacji</b>	<b>ECTS: 5</b>
ZarzS_WG02_Lic, ZarzS_WG03_Lic, ZarzS_WK01_Lic, ZarzS_UW04_Lic, ZarzS_UW06_Lic, ZarzS_UO01_Lic, ZarzS_KK02_Lic, ZarzS_KO01_Lic, ZarzS_KO04_Lic, ZarzS_KR02_Lic	Definicja negocjacji. Powody negocjowania. Specyfika sytuacji negocjacyjnych. Funkcje i dysfunkcje konfliktu. Skuteczne zarządzanie konfliktem. Negocjacje jako proces. Proces planowania. Określenie celów negocjacyjnych. Zdefiniowanie głównych problemów związanych z osiągnięciem celu. Uszeregowanie zagadnień pod względem ich ważności i określenie koszyka negocjacyjnego. Określenie interesów. Poznanie alternatywnych rozwiązań. Ustalenie granic i punktów oporu. Analizowanie i rozumienie celów, problemów i punktów oporu drugiej strony. Wyznaczanie ofert otwarcia. Komunikacja w procesie negocjacji. Odpowiednie nastawienie. Znaczenie utrzymywania relacji. Zrozumienie mowy ciała. Komunikacja na temat procesu negocjacji. Oferty, kontroferty i motywy działania. Informowanie o możliwych rozwiązaniach. Informowanie o spodziewanych wynikach. Zespół negocjacyjny. Pełnienie różnych ról zespołu podczas negocjacji. Typowe role w zapole (lider, twardziel, obserwator, sekretarz, ekspert, dobry i zły). Zamiana ról w zespole. Układ miejsc przy stole negocjacyjnym. Źródła siły w negocjacjach. Siła formalna. Siła wiedzy eksperta. Siła posiadania informacji. Siła nagradzania i karaniania. Siła konkurencji. Siła stosowania technik perswazji. Pozycje a interesy. Identyfikacja interesów. Ustalenie ważności interesów. Dzielenie się informacjami o interesach. Tworzenie dodatkowej wartości z różnic. Preferencje obu stron. Identyfikowanie możliwych ustępstw. Strategia w negocjacjach. Możliwe wyniki (wygrana-przegrana, przegrana-przegrana, częściowa	

	wygrana-częściowa przegrana, wygrana-wygrana). Znaczenie wyniku negocjacji. Znaczenie jakości relacji pomiędzy stronami. Możliwe strategie (rywalizacja, współpraca, kompromis, unikanie, ustępowanie). Wybór właściwej strategii. Taktyki i kontrtaktyki negocjacyjne. Oferty wstępne i kontroferty. Zasady kotwiczenia stron. Taktyka „dobry i zły”. Taktyka gry na zwłokę. Taktyka siły wyższej. Taktyka informowania o konkurencji. Taktyka sprzedaży wiązanej. Taktyka warunkowego składania ofert. Taktyka „salami”. Taktyka „front rosyjski”. Zasady prowadzenia negocjacji dystrybucyjnych. Odkrycie punktu oporu drugiej strony. Wywieranie wpływu na punkt oporu drugiej strony. Pozycje przyjmowane w trakcie negocjacji dystrybucyjnych. Oferty otwarcia. Wstępne ustępstwa. Rola ustępstw. Zasady ustępowania. Oferty ostateczne. Radzenie sobie z obiekcjami i finalizowanie negocjacji. Obiekcje praktyczne i psychologiczne. Obiekcje ukryte. Oferta ostateczna. Zakończenie podsumowujące. Zamknięcie z ustępstwami. Zamknięcie alternatywne.	
<b>Kierunkowe efekty uczenia się</b>	<b>Społeczna odpowiedzialność biznesu</b>	<b>ECTS: 5</b>
ZarzS_WG01_Lic, ZarzS_WG05_Lic, ZarzS_WG12_Lic, ZarzS_WK01_Lic, ZarzS_UW09_Lic, ZarzS_UO01_Lic, ZarzS_KO04_Lic, ZarzS_KO05_Lic, ZarzS_KR02_Lic	Historyczne poglądy na społeczną odpowiedzialność organizacji. Istota społecznej odpowiedzialności organizacji. Teoria interesariuszy organizacji (Stakeholders Theory). Obszary społecznej odpowiedzialności organizacji. Państwo a społeczna odpowiedzialność. Cele społeczne w strukturze celów organizacji gospodarczej. Argumenty za i przeciw społecznej odpowiedzialności. Podejście organizacji do kwestii społecznej odpowiedzialności Mała firma a koncepcja społecznej odpowiedzialności. Sponsoring jako skuteczny instrument odpowiedzialności organizacji	
<b>Kierunkowe efekty uczenia się</b>	<b>Systemy motywowania, oceniania i wynagradzania pracowników</b>	<b>ECTS: 5</b>
ZarzS_WG03_Lic, ZarzS_WG08_Lic, ZarzS_WG13_Lic, ZarzS_UW05_Lic, ZarzS_UO01_Lic, ZarzS_KK01_Lic, ZarzS_KO02_Lic, ZarzS_KR01_Lic	Sposoby i rodzaje metod motywowania. Podstawowe zagadnienia związane z wynagradzaniem pracowników. Zasady i funkcje wynagrodzeń. Strategia wynagradzania. Formy wynagrodzeń. Struktura (wewnętrzna i zewnętrzna) oraz zasady tworzenia systemu tworzenia wynagrodzeń. Rodzaje motywowania - finansowe i niefinansowe. Cele, zasady i funkcje systemu oceniania. Metody, techniki i rodzaje ocen pracowniczych. Budowanie systemów motywowania i oceniania w praktyce. Kształtowanie systemów wynagradzania pracowników. Rodzaje wynagrodzeń.	
<b>Kierunkowe efekty uczenia się</b>	<b>Organizacja i metody pracy</b>	<b>ECTS: 3</b>
ZarzS_WG03_Lic, ZarzS_WG12_Lic, ZarzS_WK01_Lic, ZarzS_WK04_Lic, ZarzS_UW01_Lic, ZarzS_UO01_Lic, ZarzS_KK01_Lic, ZarzS_KK03_Lic, ZarzS_KR01_Lic	Wprowadzenie w tematykę zajęć. Omówienie zasad i warunków zaliczenia przedmiotu. Rola pasji i dyscypliny niezbędnych w kształtowaniu kompetencji poznawczych, związanych z pozytywnym stosunkiem studenta do studiowanego kierunku. Definiowanie podstawowych pojęć. Współczesne interpretacja pojęcia "organizacja". Naukowe podejście do organizacji pracy. Planowanie w organizacji na poziomie strategicznym i operacyjnym. Określenie celów i ich operacjonalizacja. Wizja i misja organizacji. Metody wspomagające podejmowanie decyzji i w organizacji. Podejście sytuacyjne i systemowe do organizacji pracy. Metoda analizy otoczenia organizacji. Techniki badania jakości pracy biurowej w organizacji. Projektowanie struktury organizacyjnej w firmie. Biuro w strukturze organizacyjnej. Projektowanie komórek organizacyjnych. Nowoczesne przywództwo w organizacji. Rodzaje przywództwa i style kierowania. Budowa zespołów pracowniczych. Współczesne podejście do motywacji pracowników. Sztuka prowadzenia rozmów. Rozmowy służbowe. Rozmowy telefoniczne. Sztuka słuchania. Zebrania, narady, konferencje. Typy psychologiczne interesantów. Komunikacja interpersonalna w organizacji pracy. Konflikty i sztuka negocjacji. Kształcenie umiejętności w stosowaniu reguł savoir - vivre. Przygotowywanie przemówień i prezentacji. Metoda "Magicznej Koperty". Prezentacja prac przygotowanych przez studentów.	
<b>Kierunkowe efekty uczenia się</b>	<b>Rozwój kariery i szkolenie pracowników</b>	<b>ECTS: 5</b>
ZarzS_WG03_Lic, ZarzS_WG06_Lic, ZarzS_WG13_Lic, ZarzS_UW04_Lic, ZarzS_UW05_Lic, ZarzS_UO01_Lic, ZarzS_KK02_Lic, ZarzS_KO04_Lic	Rola pasji i kreatywności w kształtowaniu kompetencji niezbędnych do rozwoju kariery zawodowej. Istota kariery zawodowej i szkolenia pracowników. Podstawowe pojęcia. Rola talentu, wiedzy i umiejętności w budowaniu kariery zawodowej. Rozpoznawanie talentów. Dopasowanie talentów do roli zawodowej. Wybrane koncepcje rozwoju kariery zawodowej. Fazy / etapy kariery zawodowej na tle cyklu życia człowieka. Cele rozwoju zawodowego pracowników. Definiowanie wartości. Zarządzanie kreatywnością a rozwój kariery zawodowej. Preferowane style uczenia się. Autotest kreatywnej pracy. Obiektywny i subiektywny wymiar kariery zawodowej. Metoda SMART. Rodzaje szkoleń - na stanowisku on-the-job i off-the-job.	

	Zarządzanie karierą zawodową. Coaching, mentoring, tutoring - jako nowe metody szkolenia i doskonalenia pracowników. Strategie rozwoju kariery zawodowej. Podstawowe uwarunkowania efektywnego systemu szkoleń pracowników. Kwestionariusz "Moja kariera" według E. Scheina. Nowe modele karier zawodowych. Kierunku transformacji. Identyfikacja i analiza potrzeb szkoleniowych. Ścieżka rozwoju / kariery zawodowej w organizacji. Mapa kariery. Projektowanie metod szkolenia pracowników. Opracowanie planów szkoleń w organizacji i ocena efektywności programów rozwojowych. Karty ścieżki rozwoju kariery zawodowej.	
<b>Kierunkowe efekty uczenia się</b>	<b>Dobór pracowników - rekrutacja, selekcja i adaptacja</b>	<b>ECTS: 3</b>
ZarzS_WG01_Lic, ZarzS_WG03_Lic, ZarzS_WG08_Lic, ZarzS_WG13_Lic, ZarzS_UW04_Lic, ZarzS_UW11_Lic, ZarzS_KK01_Lic, ZarzS_KO04_Lic	<p>Model kompetencyjny zarządzania zasobami ludzkimi. Planowanie potrzeb kadrowych organizacji – trzy języki. Kwalifikacje i kompetencje. Opis zadań w języku kwalifikacji. Współczesne źródła wprowadzania modeli kompetencyjnych do organizacji. Funkcje kompetencji, jako podstawy planowania działań personalnych. Tworzenie zróżnicowanych profili kompetencyjnych w zależności od przeznaczenia. Pozyskiwanie pracowników dla organizacji. Dobór pracowników – cele, etapy i rodzaje. Rekrutacja tradycyjna i internetowa. Zastosowania marketingu w zarządzaniu zasobami ludzkimi. Kreowanie wizerunku pracodawcy z wyboru jako nowoczesne podejście do rekrutacji – cele, metody działania i narzędzia. Selekcja kandydatów. Selekcja – cele, strategie, narzędzia. Strategie selekcyjne. Preselekcja i selekcja właściwa – cele i narzędzia. Skuteczność prognozowania wielowymiarowego sukcesu w pracy przez różne narzędzia selekcyjne. Tradycyjne i nowoczesne (bazujące na technikach komputerowych) narzędzia selekcji. Szkolenia pracownicze. Trzy modele szkoleń pracowniczych. Analiza potrzeb szkoleniowych – jej rola i zróżnicowanie celów w zależności od modelu szkoleniowego. Metody aktywne prowadzenia szkoleń. E-learning i etapy jego rozwoju. Ocenianie efektów szkolenia – cele i zasady prowadzenia ocen. Model Kirkpatricka – cele jawne i ukryte, powszechność używania ocen różnych poziomów. Obliczanie ROI dla szkoleń metodą Philipsa. Coaching jako metoda szkolenia indywidualnego. Szkolenia grupowe i indywidualne. Coaching jako metoda szkolenia cyklicznego. Zasady i reguły coachingu. Profesjonalizacja zawodu coacha w Polsce i na świecie. Adaptacja pracowników dla organizacji. Adaptacja jako ostatni etap Coaching i mentoring jako metoda szkolenia indywidualnego. Szkolenia grupowe i indywidualne. Zasady, rodzaje i reguły mentoringu. Efekty mentoringu.</p> <p>Pozaszkoleniowe metody rozwoju kadr. Rola nieszkoleniowych metod rozwoju kompetencji. Planowanie sukcesji, kadra zapasowa, programy nakierowane na pracowników kluczowych – definicje, cele i sposoby realizacji praktyk kadrowych. Warianty i źródła zróżnicowania. Zarządzanie talentami jako moda i potrzeba. Źródła mody na zarządzanie talentami. Zarządzanie talentami a inne narzędzia.</p>	
<b>Kierunkowe efekty uczenia się</b>	<b>Kształtowanie pozytywnego klimatu organizacyjnego</b>	<b>ECTS: 3</b>
ZarzS_WG03_Lic, ZarzS_WG13_Lic, ZarzS_WK01_Lic, ZarzS_UW05_Lic, ZarzS_UO01_Lic, ZarzS_KK01_Lic, ZarzS_KO02_Lic, ZarzS_KO05_Lic, ZarzS_KR01_Lic	<p>Wprowadzenie: definicja klimatu organizacyjnego, rozróżnienie od kultury organizacyjnej, omówienie listy czynników wpływające na charakter klimatu w organizacjach, wg. siedmiu filarów klimatu wg. Langforda. Charakterystyka oraz analiza postaw, określenie ich konsekwencji w kształtowaniu relacji interpersonalnych. Definicja postawy asertywnej. Asertywna komunikacja: komunikaty typu JA, odmowa, przyjmowanie krytyki, radzenie sobie z niekonstruktywną krytyką, formułowanie asertywnej pochwały. Przeciążenie stresem: omówienie różnic w funkcjonowaniu człowieka na różnych poziomach działania w stresie oraz przyczyn przeciążenia w kontekście badania klimatu organizacyjnego oraz jego kształtowania. Definicja komponentów budujących postawy, uprzedzenia i ich konsekwencje dla relacji w organizacjach, omówienie zmian niezbędnych do ograniczania wpływu ukrytych uprzedzeń na klimat.</p>	
<b>Kierunkowe efekty uczenia się</b>	<b>Kształtowanie relacji pracowniczych</b>	<b>ECTS: 3</b>
ZarzS_WG11_Lic, ZarzS_WG13_Lic, ZarzS_UW01_Lic, ZarzS_UW04_Lic, ZarzS_UO01_Lic, ZarzS_KK01_Lic, ZarzS_KO04_Lic, ZarzS_KR03_Lic	<p>Realizacja indywidualnych i grupowych wartości, interesów i celów poprzez udział w życiu gospodarczym. Społeczna struktura przedsiębiorstwa, potrzeby, oczekiwania i zachowania pracodawcy i pracownika. Sposoby wyrażania nieformalnej aprobaty i dezaprobaty społecznej. Formułowanie i propagowanie kodeksów dobrych praktyk i reguł etycznego biznesu. Charakterystyka komunikacji w obrębie interesów i między nimi. Rola dialogu z pracownikami. Propagowanie i ukrywane aspekty grupowych interesów i stanowisk. Dezinformacje jako metoda obrony zajmowanych stanowisk. Nieformalne rozmowy, formalne negocjacje, ustępstwa, kompromis, sukces lub porażka reprezentantów. Konflikty społeczne a konflikty osobiste. Spór zbiorowy, strajk, dialog społeczny jako metoda regulacji konfliktów. Formalizacja dialogu społecznego w Polsce. Związki zawodowe. Różnice wielopokoleniowe i kulturowe. Partycypacja pracowników i modele zarządzania w innych krajach. Psychologiczne aspekty funkcjonowania ludzi w organizacji.</p>	

<b>Nazwa specjalności: Zarządzanie małym i średnim przedsiębiorstwem</b>		
<b>Kierunkowe efekty uczenia się</b>	<b>Społeczna odpowiedzialność biznesu</b>	<b>ECTS: 5</b>
ZarzS_WG01_Lic, ZarzS_WG05_Lic, ZarzS_WG12_Lic, ZarzS_WK01_Lic, ZarzS_UW09_Lic, ZarzS_UO01_Lic, ZarzS_KO04_Lic, ZarzS_KO05_Lic, ZarzS_KR02_Lic	Historyczne poglądy na społeczną odpowiedzialność organizacji. Istota społecznej odpowiedzialności organizacji. Teoria interesariuszy organizacji (Stakeholders Theory). Obszary społecznej odpowiedzialności organizacji. Państwo a społeczna odpowiedzialność. Cele społeczne w strukturze celów organizacji gospodarczej. Argumenty za i przeciw społecznej odpowiedzialności. Podejście organizacji do kwestii społecznej odpowiedzialności. Mała firma a koncepcja społecznej odpowiedzialności. Sponsoring jako skuteczny instrument odpowiedzialności organizacji.	
<b>Kierunkowe efekty uczenia się</b>	<b>Podstawy negocjacji i mediacji</b>	<b>ECTS: 5</b>
ZarzS_WG02_Lic, ZarzS_WG03_Lic, ZarzS_WK01_Lic, ZarzS_UW04_Lic, ZarzS_UW06_Lic, ZarzS_UO01_Lic, ZarzS_KK02_Lic, ZarzS_KO01_Lic, ZarzS_KO04_Lic, ZarzS_KR02_Lic	Definicja negocjacji. Powody negocjowania. Specyfika sytuacji negocjacyjnych. Funkcje i dysfunkcje konfliktu. Skuteczne zarządzanie konfliktem. Negocjacje jako proces. Proces planowania. Określenie celów negocjacyjnych. Zdefiniowanie głównych problemów związanych z osiągnięciem celu. Uszeregowanie zagadnień pod względem ich ważności i określenie koszyka negocjacyjnego. Określenie interesów. Poznanie alternatywnych rozwiązań. Ustalenie granic i punktów oporu. Analizowanie i rozumienie celów, problemów i punktów oporu drugiej strony. Wyznaczanie ofert otwarcia. Komunikacja w procesie negocjacji. Odpowiednie nastawienie. Znaczenie utrzymywania relacji. Zrozumienie mowy ciała. Komunikacja na temat procesu negocjacji. Oferty, kontroferty i motywy działania. Informowanie o możliwych rozwiązaniach. Informowanie o spodziewanych wynikach. Zespół negocjacyjny. Pełnienie różnych ról w zespole podczas negocjacji. Typowe role w zespole (lider, twardziel, obserwator, sekretarz, ekspert, dobry i zły). Zamiana ról w zespole. Układ miejsc przy stole negocjacyjnym. Źródła siły w negocjacjach. Siła formalna. Siła wiedzy eksperta. Siła posiadania informacji. Siła nagradzania i karaniania. Siła konkurencji. Siła stosowania technik perswazji. Pozycje a interesy. Identyfikacja interesów. Ustalanie ważności interesów. Dzielenie się informacjami o interesach. Tworzenie dodatkowej wartości z różnic. Preferencje obu stron. dentyfikowanie możliwych ustępstw. Strategia w negocjacjach. Możliwe wyniki (wygrana-przegrana, przegrana-przegrana, częściowa wygrana-częściowa przegrana, wygrana-wygrana). Znaczenie wyniku negocjacji. Znaczenie jakości relacji pomiędzy stronami. Możliwe strategie (rywalizacja, współpraca, kompromis, unikanie, ustępowanie). Wybór właściwej strategii. Taktyki i kontrtaktyki negocjacyjne. Oferty wstępne i kontroferty. Zasady kotwiczenia stron. Taktyka „dobry i zły”. Taktyka gry na zwłokę. Taktyka siły wyższej. Taktyka informowania o konkurencji. Taktyka sprzedaży związanej. Taktyka warunkowego składania ofert. Taktyka „salami”. Taktyka „front rosyjski”. Zasady prowadzenia negocjacji dystrybucyjnych. Odkrycie punktu oporu drugiej strony. Wywieranie wpływu na punkt oporu drugiej strony. Pozycje przyjmowane w trakcie negocjacji dystrybucyjnych. Oferty otwarcia. Wstępne ustępstwa. Rola ustępstwa. Zasady ustępowania. Oferty ostateczne. Radzenie sobie z obiekcjami i finalizowanie negocjacji. Obiekcje praktyczne i psychologiczne. Obiekcje ukryte. Oferta ostateczna. Zakończenie podsumowujące. Zamknięcie z ustępstwami. Zamknięcie alternatywne.	
<b>Kierunkowe efekty uczenia się</b>	<b>Strategie konkurencji</b>	<b>ECTS: 5</b>
ZarzS_WG02_Lic, ZarzS_WG09_Lic, ZarzS_WG10_Lic, ZarzS_UW04_Lic, ZarzS_UO01_Lic, ZarzS_KK02_Lic, ZarzS_KO01_Lic, ZarzS_KR02_Lic	Metody segmentacji strategicznej przedsiębiorstwa. Wyodrębnianie strategicznych jednostek biznesowych (SJB) w działalności przedsiębiorstwa. Zasady definiowania sektora działalności. Metody analizy atrakcyjności sektora. Koncepcja cyklu życia sektora, produktu i technologii. Otoczenie przedsiębiorstwa i jego wpływ na wybory strategiczne menedżerów. Ryzyko w zarządzaniu strategicznym i sposoby jego ograniczania. Analiza konkurencji w sektorze. Mapy grup strategicznych w sektorze. Analiza struktury konkurencji. Sektory rozproszone i sektory skoncentrowane. Przeciwdziałanie nadmiernemu rozproszeniu sektora i nadmiernej koncentracji. Analiza zagrożenia nowymi wejściami do sektora. Bariery wejścia i bariery wyjścia z sektora. Analiza opłacalności wejścia. Analiza substytutów. Zasady obrony sektora przed substytutami. Segmentacja i analiza dostawców i nabywców sektora. Zasady osłabiania wpływu dostawców i nabywców na sektor. Strategie zarządzania dostawcami. Przegląd i ocena różnych metod analizy potencjału strategicznego przedsiębiorstwa. Analiza kluczowych czynników sukcesu. Analiza łańcucha wartości. Bilans strategiczny przedsiębiorstwa. Ocena pozycji konkurencyjnej przedsiębiorstwa. Analiza SWOT. Przegląd modeli konkurencji. Istota konkurencyjności przedsiębiorstwa. Rodzaje przewag konkurencyjnych i sposób ich budowy. Zasoby i kompetencje jako źródło przewag konkurencyjnych. Modele biznesowe (modele działalności) a strategie konkurencji. Problemy realizacji strategii konkurencji. Strategiczne systemy informowania kierownictwa. Controlling strategiczny.	

<b>Kierunkowe efekty uczenia się</b>	<b>Zarządzanie relacjami z klientem (CRM)</b>	<b>ECTS: 5</b>
ZarzS_WG04_Lic, ZarzS_WG07_Lic, ZarzS_WG011_Lic, ZarzS_UW04_Lic, ZarzS_UW09_Lic, ZarzS_UK02_Lic, ZarzS_KK04_Lic, ZarzS_KR02_Lic	Wybrane definicje. Zarządzania relacjami z klientem. Zarządzanie relacjami z klientem jako filozofia podejścia firmy do klienta. Zarządzanie relacjami z klientem na różnych etapach cyklu życia relacji z klientem. Tworzenie wizji pielęgnowania stosunków z kontrahentami (sposób pozyskiwania potencjalnych klientów, utrzymanie dotychczasowych klientów, pozyskiwanie rekomendacji, przeciwdziałanie odejściom klientów, zakres i sposób pozyskiwanych informacji, itd.). Sztuka komunikacji z klientem w środowisku online (zasady netykiety, zasady komunikacji z klientem w mediach społecznościowych, aspekty prawne i finansowe prowadzenia e-mail marketingu). Podstawy skutecznego zarządzania kryzysem wizerunkowym organizacji (identyfikacja potencjalnych źródeł kryzysu, tworzenie planu komunikacji kryzysowej online, przykłady postępowania organizacji w sytuacji kryzysów wizerunkowych). Spodziewane wskaźniki efektywności pozyskiwania i utrzymania klienta, sposoby poprawy wskaźników marketingowych, najczęściej pomijane wskaźniki, pułapki związane z analizowaniem wskaźników. Wybór dostawcy systemu CRM (funkcjonalność pod względem potrzeb firmy, modułowość systemu, możliwość rozbudowy, możliwość integracji, zakres usługi powdrożeniowej).	
<b>Kierunkowe efekty uczenia się</b>	<b>Organizacja i metody pracy</b>	<b>ECTS: 3</b>
ZarzS_WG03_Lic, ZarzS_WG12_Lic, ZarzS_WK01_Lic, ZarzS_WK04_Lic, ZarzS_UW01_Lic, ZarzS_UO01_Lic, ZarzS_KK01_Lic, ZarzS_KK03_Lic, ZarzS_KR01_Lic	Wprowadzenie w tematykę zajęć. Omówienie zasad i warunków zaliczenia przedmiotu. Rola pasji i dyscypliny niezbędnych w kształtowaniu kompetencji poznawczych, związanych z pozytywnym stosunkiem studenta do studiowanego kierunku. Definiowanie podstawowych pojęć. Współczesne interpretacja pojęcia "organizacja". Naukowe podejście do organizacji pracy. Planowanie w organizacji na poziomie strategicznym i operacyjnym. Określenie celów i ich operacjonalizacja. Wizja i misja organizacji. Metody wspomagające podejmowanie decyzji i w organizacji. Podejście sytuacyjne i systemowe do organizacji pracy. Metoda analizy otoczenia organizacji. Techniki badania jakości pracy biurowej w organizacji. Projektowanie struktury organizacyjnej w firmie. Biuro w strukturze organizacyjnej. Projektowanie komórek organizacyjnych. Nowoczesne przywództwo w organizacji. Rodzaje przywództwa i style kierowania. Budowa zespołów pracowniczych. Współczesne podejście do motywacji pracowników.	
<b>Kierunkowe efekty uczenia się</b>	<b>Finanse i rachunkowość MŚP</b>	<b>ECTS: 3</b>
Zarz_WG02_Lic, Zarz_WG11_Lic, Zarz_UW02_Lic, Zarz_UW04_Lic, Zarz_UK02_Lic, Zarz_KK01_Lic, Zarz_KR01_Lic	Specyfika działania małego i średniego przedsiębiorstwa. Istota i typy decyzji w zarządzaniu finansami MŚP (decyzje operacyjne, inwestycyjne i finansowe, długo i krótkoterminowe). Zasady podejmowania decyzji finansowych. MŚP w otoczeniu finansowym. Finansowanie MŚP. Charakterystyka podstawowych źródeł finansowania MŚP. Kredyty bankowe w finansowaniu MŚP. Leasing i faktoring jako źródła finansowania MŚP. Obligacje: cechy, metody wyceny. Bariery MŚP w dostępie do finansowania zewnętrznego. Optymalizacja struktury kapitału w MŚP. Krótkoterminowe decyzje finansowe MŚP. Zarządzanie płynnością finansową, aktywami obrotowymi i zobowiązaniami bieżącymi. Metody zarządzania zapasami. Metody zarządzania należnościami. Faktoring w zarządzaniu należnościami. Zarządzanie gotówką. Zarządzanie zobowiązaniami bieżącymi. Analiza kosztu kredytu kupieckiego. Finansowanie działalności bieżącej emisją krótkoterminowych dłużnych papierów wartościowych. Działalność inwestycyjna MŚP. Pojęcie inwestowania, rodzaje inwestycji MŚP. Zakres i metodyka oceny opłacalności przedsięwzięć inwestycyjnych. Rachunkowość finansowa jako podstawowy system ewidencji działalności gospodarczej MŚP. Dokumentowanie i ewidencja operacji gospodarczych. Analiza sprawozdań finansowych przy planowaniu finansowym: bilans, rachunek zysków i strat oraz cash flow. Analiza wskaźnikowa jako część analizy fundamentalnej MŚP.	
<b>Kierunkowe efekty uczenia się</b>	<b>Zarządzanie łańcuchem dostaw</b>	<b>ECTS: 3</b>
ZarzS_WG04_Lic, ZarzS_WG10_Lic, ZarzS_WK04_Lic, ZarzS_UW04_Lic, ZarzS_UW09_Lic, ZarzS_UO01_Lic, ZarzS_KO02_Lic, ZarzS_KR02_Lic	Wprowadzenie do zarządzania łańcuchem dostaw: logistyka, zarządzanie logistyczne, zarządzanie łańcuchem dostaw. Czynniki zewnętrzne wpływające na przedsiębiorstwo. Zarządzanie procesowe: uczestnicy łańcucha dostaw, potrzeby i konflikty. Planowanie zapotrzebowania materiałowego: MRP, proces zakupów (zaopatrzenie) i dostaw (transport, magazyn). Zarządzanie produkcją i zapasami: proces produkcji, zdolność produkcyjna, balansowanie, analiza materiałowa ABC i XYZ. Dystrybucja: projektowanie sieci logistycznej. Dystrybucja: organizacja logistyki. Zarządzanie jakością i zakupami: koszty jakościowe, jakość produktu, metody rozwiązywania problemu. Produkcja Just-in Time: definicja Lean Manufacturing, 5S, TQM	

<b>Kierunkowe efekty uczenia się</b>	<b>Informatyczne systemy zarządzania przedsiębiorstwem</b>	<b>ECTS: 3</b>
ZarzS_WG01_Lic, ZarzS_WG03_Lic, ZarzS_WG10_Lic, ZarzS_UW05_Lic, ZarzS_UW06_Lic, ZarzS_KR02_Lic	<p>Ujęcie systemowe w informatyce. Źródła informacji do zarządzania. Zarządzanie – informacja – informatyka. Powiązania informacji i informatyki. Ośrodki informacyjno-decyzyjne. Klasyfikacja systemów informatycznych w zarządzaniu przedsiębiorstwem. Zastosowanie informatyki do przetwarzania danych. Technologia przetwarzania danych. Elementy danych. Organizacja przetwarzania danych. Technologia baz danych. Architektura Liczba godzin: 2 Cele: 0 baz danych. Przetwarzanie klient-serwer. Interfejs klienta bazy danych. Serwer bazy danych. Struktura bazy danych. Język bazodanowy SQL. Skrypt bazy danych. Transakcje w bazie danych. Systemy zintegrowane a integracja systemów. ERP jako system OLTP. Komponenty aplikacji użytkowej. Księgowość, Magazyny, Zakupy, Sprzedaż, Fakturowanie, Moduły kadrowo-płacowe, Moduły produkcyjne i remontowe, Sprawozdawczość obowiązkowa, zestawienia codziennej pracy, Systemy planowania i budżetowania, Systemy klasy CRM.</p> <p>Definicja procesu, Sposoby opisu procesów: Schemat blokowy, Notacja UML Notacja BPMN. Uczestnik, Tor, Zdarzenia, Czynności, Bramki, Przepływy, Token, Artefakty, Dane. Elementy BPMN2. Zdarzenia końcowe, Zdarzenia pośrednie, przepływu, zdarzenia graniczne. Obsługa błędów. Rodzaje Zadań, Wysyłanie i Odbieranie Komunikatu. Rodzaje Podprocesów. Bramki zdarzeniowe. Systemy dedykowane i standardowe. Definicja Cyklu życia systemu informatycznego Tworzenie systemu informatycznego. Wdrożenie i eksploatacja u użytkownika końcowego. Analiza strategiczna. Analiza i projekt. Kod i dokumentacja. Testy. Wdrożenie. Utrzymanie systemu. Zarządzanie zmianą, legacy system. Zarządzanie incydentem. Help desk. Koszty cyklu życia systemu dedykowanego. Cykl życia systemu powielarnego. Środowiska systemu informatycznego w organizacji. Role w produkcji i utrzymaniu biznesowego systemu informatycznego. Dokumentacja. SLA. Chmura. Licencje. Hurtowania danych, zasilanie, ekstrakcja, wyodrębnianie, transformacja, czyszczenie, agregacja, modele danych w hurtowni danych. Wnioskowanie z hurtowni: OLAP, drażenie danych. Liczba godzin: 2 Cele: 0 Funkcjonalność kokpitu menedżerskiego. Informatyczne wspomaganie decyzji. Przetwarzanie danych a wspomaganie decyzji. Typologia decyzji wspomaganych komputerowo. Systemy Wspomagania Decyzji. Techniki modelowania decyzji. Symulacja komputerowa a wspomaganie decyzji. Modelowanie decyzji strategicznych. Technika System Dynamics. Modelowanie dodatnich i ujemnych sprzężeń zwrotnych. Układy sprzężeń zwrotnych. Symulacja ciągła Normalizacja procesu zarządzania bezpieczeństwem informacji. Zarządzanie bezpieczeństwem informacji. Zarządzanie aktywami. Zarządzanie ryzykiem. Procedury bezpieczeństwa . Zarządzanie systemami i sieciami. Zarządzanie dostęпами. Zarządzanie ciągłością działania, w tym zarządzanie kryzysowe. Pozyskiwanie, rozwój i utrzymanie systemów informatycznych. Zarządzanie incydentami i problemami. Zgodność z wymaganiami prawnymi i własnymi standardami. Dane osobowe. Audyty i kontrole. Wiedza i informacja. Typologie wiedzy. Wiedza w organizacji. Reprezentacja wiedzy. Hipertekst. Ramy. Topic Maps. Wprowadzenie do ontologii. Sieci semantyczne WEB. Inteligentne systemy informatyczne. Przetwarzanie wiedzy i systemy ekspertowe. Modelowanie wiedzy – sieci semantyczne, RDF. Ontologia. Metadane. Kultura informatyczna. Informatyk – geek, nerd versus reszta świata – suit. Stereotypy. Zarządzanie informatykami. Geekwork.</p>	
<b>Nazwa specjalności: Zarządzanie logistyką</b>		
<b>Kierunkowe efekty uczenia się</b>	<b>Spółeczna odpowiedzialność biznesu</b>	<b>ECTS: 5</b>
ZarzS_WG01_Lic, ZarzS_WG05_Lic, ZarzS_WG12_Lic, ZarzS_WK01_Lic, ZarzS_UW09_Lic, ZarzS_UO01_Lic, ZarzS_KO04_Lic, ZarzS_KO05_Lic, ZarzS_KR02_Lic,	<p>Historyczne poglądy na społeczną odpowiedzialność organizacji. Istota społecznej odpowiedzialności organizacji. Teoria interesariuszy organizacji (Stakeholders Theory). Obszary społecznej odpowiedzialności organizacji. Państwo a społeczna odpowiedzialność. Cele społeczne w strukturze celów organizacji gospodarczej. Argumenty za i przeciw społecznej odpowiedzialności. Podejście organizacji do kwestii społecznej odpowiedzialności. Mała firma a koncepcja społecznej odpowiedzialności. Sponsoring jako skuteczny instrument odpowiedzialności organizacji.</p>	
<b>Kierunkowe efekty uczenia się</b>	<b>Podstawy negocjacji i mediacji</b>	<b>ECTS: 5</b>
ZarzS_WG02_Lic, ZarzS_WG03_Lic, ZarzS_WK01_Lic, ZarzS_UW04_Lic, ZarzS_UW06_Lic, ZarzS_UO01_Lic, ZarzS_KK02_Lic, ZarzS_KO01_Lic,	<p>Definicja negocjacji. Powody negocjowania. Specyfika sytuacji negocjacyjnych. Funkcje i dysfunkcje konfliktu. Skuteczne zarządzanie konfliktem. Negocjacje jako proces. Proces planowania. Określenie celów negocjacyjnych. Zdefiniowanie głównych problemów związanych z osiągnięciem celu. Uszeregowanie zagadnień pod względem ich ważności i określenie koszyka negocjacyjnego. Określenie interesów. Poznanie alternatywnych rozwiązań. Ustalenie granic i punktów oporu. Analizowanie i rozumienie celów, problemów i punktów oporu drugiej strony. Wyznaczanie ofert otwarcia. Komunikacja w procesie negocjacji. Odpowiednie nastawienie. Znaczenie utrzymywania relacji. Zrozumienie mowy ciała. Komunikacja na temat procesu</p>	

ZarzS_KO04_Lic, ZarzS_KR02_Lic	negocjacji. Oferty, kontroferty i motywy działania. Informowanie o możliwych rozwiązaniach. Informowanie o spodziewanych wynikach. Zespół negocjacyjny. Pełnienie różnych ról zespołu podczas negocjacji. Typowe role w zapole (lider, twardziel, obserwator, sekretarz, ekspert, dobry i zły). Zamiana ról w zespole. Układ miejsc przy stole negocjacyjnym. Źródła siły w negocjacjach. Siła formalna. Siła wiedzy eksperta. Siła posiadania informacji. Siła nagradzania i karania. Siła konkurencji. Siła stosowania technik perswazji. Pozycje a interesy. Identyfikacja interesów. Ustalanie ważności interesów. Dzielenie się informacjami o interesach. Tworzenie dodatkowej wartości z różnic. Preferencje obu stron. dentyfikowanie możliwych ustępstw. Strategia w negocjacjach. Możliwe wyniki (wygrana-przegrana, przegrana-przegrana, częściowa wygrana-częściowa przegrana, wygrana-wygrana). Znaczenie wyniku negocjacji. Znaczenie jakości relacji pomiędzy stronami. Możliwe strategie (rywalizacja, współpraca, kompromis, unikanie, ustępowanie). Wybór właściwej strategii. Taktyki i kontrtaktyki negocjacyjne. Oferty wstępne i kontroferty. Zasady kotwiczenia stron. Taktyka „dobry i zły”. Taktyka gry na zwłokę. Taktyka siły wyższej. Taktyka informowania o konkurencji. Taktyka sprzedaży związanej. Taktyka warunkowego składania ofert. Taktyka „salami”. Taktyka „front rosyjski”. Zasady prowadzenia negocjacji dystrybucyjnych. Odkrycie punktu oporu drugiej strony. Wywieranie wpływu na punkt oporu drugiej strony. Pozycje przyjmowane w trakcie negocjacji dystrybucyjnych. Oferty otwarcia. Wstępne ustępstwa. Rola ustępstw. Zasady ustępowania. Oferty ostateczne. Radzenie sobie z obiekcjami i finalizowanie negocjacji. Obiekcje praktyczne i psychologiczne. Obiekcje ukryte. Oferta ostateczna. Zakończenie podsumowujące. Zamknięcie z ustępstwami. Zamknięcie alternatywne.	
<b>Kierunkowe efekty uczenia się</b>	<b>Spedycja krajowa i międzynarodowa</b>	<b>ECTS: 5</b>
ZarzS_WG04_Lic, ZarzS_WG09_Lic, ZarzS_WG010_Lic, ZarzS_UW04_Lic, ZarzS_UW05_Lic, ZarzS_UW09_Lic, ZarzS_UO01_Lic, ZarzS_KK02_Lic, ZarzS_KO03_Lic, ZarzS_KR02_Lic	Wprowadzenie do spedycji (pojęciowy zakres spedycji; logistyka a spedycja; podmioty krajowe i międzynarodowe spedycji; świadczenie i zakres usług; odpowiedzialność spedytora; podstawy prawne prowadzenia działalności transportowo-spedycyjnej; optymalny spedytora). Dokumenty Normatywne FIATA (podstawowe dokumenty FIATA – katalog pragmatyczny; stosowanie FIATA FCR; dokument FWB i inne dokumenty FIATA). Polityka Transportowa Unii Europejskiej i Europejskiego Obszaru Gospodarczego (podstawowe zasady polityki transportowej w UE i EOG; struktura gałęziowa lądowego transportu w Unii Europejskiej i w Polsce; zasady opłat przewozowych w UE; kolejnictwo; swoboda świadczenia usług w transporcie morskim; usługi portowe; Europejska i światowa koncepcja „Otwartego Nieba”; liberalizacja – ogólny trend w kierunku liberalizacji transportu) Polityka Transportowa Unii Europejskiej i Europejskiego Obszaru Gospodarczego (podstawowe zasady polityki transportowej w UE i EOG; struktura gałęziowa lądowego transportu w Unii Europejskiej i w Polsce; zasady opłat przewozowych w UE; kolejnictwo; swoboda świadczenia usług w transporcie morskim; usługi portowe; Europejska i światowa koncepcja „Otwartego Nieba”; liberalizacja – ogólny trend w kierunku liberalizacji transportu). Transakcje w handlu międzynarodowym (transakcja a kontrakt; formuły handlowe; warunki płatności w handlu zagranicznym). Transport morski (rodzaje statków morskich i formy eksploatacji; charter i booking; podstawowe dokumenty dotyczące transportu morskiego; obsługa ładunków w portach morskich, opłaty frachty i taryfy). Transport drogowy (zasadnicze regulacje prawne transportu drogowego; karnet TIR i jego praktyczne zastosowanie; wspólne procedury tranzytowe w transporcie drogowym; wymogi dotyczące pojazdów samochodowych; koszty i kalkulacje stawek przewozowych; przepisy dotyczące pracy kierowców). Transport kolejowy (sieć kolejowa w Polsce i w Europie; organizacja kolejowych przewozów towarowych w Polsce; przepisy prawa w przewozach kolejowych; zasady przeładunku i przewozów; kolejowy list przewozowy; odpowiedzialność przewoźnika za towar; szczególny charakter działalności spedytora kolejowego). Transport lotniczy (transport lotniczy w świetle aktów prawnych; kategorie lotnisk i samolotów; przesyłki lotnicze – rodzaje i wymogi; taryfy i stawki przewozu lotniczego; listy przewozowe i umowy w transporcie lotniczym). Transport wodny i śródlądowy (śródlądowe drogi wodne w Europie i w Polsce; podmioty administracyjne żeglugi śródlądowej i dróg wodnych w Polsce; główne szlaki żeglugi handlowej w Polsce i parametry dróg wodnych; administracja szlaków i zagadnienia prawne; statki w żegludze śródlądowej; dokumenty i umowy przewozowe). Transport multimodalny (istota transportu multimodalnego, transport intermodalny a multimodalny; rodzaje integracji multimodalnej; bariery w transporcie multimodalnym). Transport ładunków ponadnormatywnych i niebezpiecznych (pojęcie ładunku ponadnormatywnego i niebezpiecznego; wymogi prawne ładunków i opakowań; rodzaje dokumentacji wymagane przy transporcie ładunków niebezpiecznych i ponadnormatywnych; koszty i umowy w transporcie ładunków ponadnormatywnych; transport ładunków niebezpiecznych; transport multimodalny przewozów ponadnormatywnych). Ubezpieczenia transportowe (pojęcie i istota ubezpieczeń; rodzaje, funkcje i klasyfikacja ubezpieczeń; ubezpieczenia środków transportowych – casco; ubezpieczenie ładunku w transporcie – cargo; ubezpieczenia morskie – specyfika branży; ubezpieczenia odpowiedzialności cywilnej spedytora; ryzyko i ubezpieczenia w transporcie krajowym i międzynarodowym).	

<b>Kierunkowe efekty uczenia się</b>	<b>Strategie konkurencji</b>	<b>ECTS: 5</b>
ZarzS_WG02_Lic, ZarzS_WG09_Lic, ZarzS_WG10_Lic, ZarzS_UW04_Lic, ZarzS_UO01_Lic, ZarzS_KK02_Lic, ZarzS_KO01_Lic, ZarzS_KR02_Lic	Metody segmentacji strategicznej przedsiębiorstwa. Wyodrębnianie strategicznych jednostek biznesowych (SJB) w działalności przedsiębiorstwa. Zasady definiowania sektora działalności. Metody analizy atrakcyjności sektora. Koncepcja cyklu życia sektora, produktu i technologii. Otoczenie przedsiębiorstwa i jego wpływ na wybory strategiczne menedżerów. Ryzyko w zarządzaniu strategicznym i sposoby jego ograniczania. Analiza konkurencji w sektorze. Mapy grup strategicznych w sektorze. Analiza struktury konkurencji. Sektory rozproszone i sektory skoncentrowane. Przeciwdziałanie nadmiernemu rozproszeniu sektora i nadmiernej koncentracji. Analiza zagrożenia nowymi wejściami do sektora. Bariery wejścia i bariery wyjścia z sektora. Analiza opłacalności wejścia. Analiza substytutów. Zasady obrony sektora przed substytutami. Segmentacja i analiza dostawców i nabywców sektora. Zasady osłabiania wpływu dostawców i nabywców na sektor. Strategie zarządzania dostawcami. Przegląd i ocena różnych metod analizy potencjału strategicznego przedsiębiorstwa. Analiza kluczowych czynników sukcesu. Analiza łańcucha wartości. Bilans strategiczny przedsiębiorstwa. Ocena pozycji konkurencyjnej przedsiębiorstwa. Analiza SWOT. Przegląd modeli konkurencji. Istota konkurencyjności przedsiębiorstwa. Rodzaje przewag konkurencyjnych i sposób ich budowy. Zasoby i kompetencje jako źródło przewag konkurencyjnych. Modele biznesowe (modele działalności) a strategię konkurencji. Problemy realizacji strategii konkurencji. Strategiczne systemy informowania kierownictwa. Controlling strategiczny.	
<b>Kierunkowe efekty uczenia się</b>	<b>Podstawy logistyki</b>	<b>ECTS: 3</b>
ZarzS_WG03_Lic, ZarzS_WG04_Lic, ZarzS_WG06_Lic, ZarzS_WG10_Lic, ZarzS_WK04_Lic, ZarzS_UW04_Lic, ZarzS_UW09_Lic, ZarzS_UO01_Lic, ZarzS_KK01_Lic, ZarzS_KR02_Lic	Podstawy logistyki (istota logistyki, podstawowe terminy związane z logistyką, ewolucja usług logistycznych, podstawowe trendy kształtujące zarządzanie logistyczne). Systemy Transportowe i Usługi Logistyczne (Podstawy Transportu, Znaczenie i Rozwój transportu, Rodzaje Transportu i Technologie Transportu, Dokumenty w transporcie krajowym i zagranicznym, Systemy Transportowe i Środki Transportu, Dostawcy usług logistycznych). Systemy magazynowania, przeładunku i kompletacji (Podstawy magazynowania, pomieszczenia magazynowe, przenośniki, paczki, jednostki ładunkowe i nośniki ładunku, kompletacja i przeładunek, organizacja magazynu). Zarządzanie zapasami (Determinanty zapotrzebowania na materiały, funkcja zapasów, koszty zapasów, planowanie i zarządzanie zapasami, zaopatrzenie w towary, koncepcje transportu, magazynu i lokalizacji, koncepcje współpracy w zakresie zapasów i zaopatrzenia). Planowanie sieci logistycznej (strategiczne planowanie sieci, przegląd sieci logistycznych, sieci magazynowe, sieci transportowe, outsourcing, przetargi i lokowanie usług transportowych i logistycznych). IT w logistyce (Elektroniczna Transmisja Danych, Technologia Identyfikacji, Gospodarka Magazynowa i Kontrola Magazynu, Planowanie i Controlling Transportu, Systemy Planowania Strategicznego i Operacyjnego). Inwestycje i Finansowanie w Logistyce (Wymagania dotyczące finansowania inwestycji logistycznych, Finansowanie Dostaw Towarów, Finansowanie Nieruchomości Logistycznych, Finansowanie Ruchomości Logistycznych). Specyfika logistyki w różnych modelach biznesowych (logistyka w przedsiębiorstwach produkcyjnych, logistyka w przedsiębiorstwach handlowych, logistyka w przedsiębiorstwach usługowych, logistyka w e-biznesie)	
<b>Kierunkowe efekty uczenia się</b>	<b>Organizacja i metody pracy</b>	<b>ECTS: 3</b>
ZarzS_WG03_Lic, ZarzS_WG12_Lic, ZarzS_WK01_Lic, ZarzS_WK04_Lic, ZarzS_UW01_Lic, ZarzS_UO01_Lic, ZarzS_KK01_Lic, ZarzS_KK03_Lic, ZarzS_KR01_Lic	Wprowadzenie w tematykę zajęć. Omówienie zasad i warunków zaliczenia przedmiotu. Rola pasji i dyscypliny niezbędnych w kształtowaniu kompetencji poznawczych, związanych z pozytywnym stosunkiem studenta do studiowanego kierunku. Definiowanie podstawowych pojęć. Współczesne interpretacja pojęcia "organizacja". Naukowe podejście do organizacji pracy. Planowanie w organizacji na poziomie strategicznym i operacyjnym. Określenie celów i ich operacjonalizacja. Wizja i misja organizacji. Metody wspomagające podejmowanie decyzji i w organizacji. Podejście sytuacyjne i systemowe do organizacji pracy. Metoda analizy otoczenia organizacji. Techniki badania jakości pracy biurowej w organizacji. Projektowanie struktury organizacyjnej w firmie. Buro w strukturze organizacyjnej. Projektowanie komórek organizacyjnych. Nowoczesne przywództwo w organizacji. Rodzaje przywództwa i style kierowania. Budowa zespołów pracowniczych. Współczesne podejście do motywacji pracowników.	
<b>Kierunkowe efekty uczenia się</b>	<b>Zarządzanie łańcuchem dostaw</b>	<b>ECTS: 3</b>
ZarzS_WG04_Lic, ZarzS_WG10_Lic, ZarzS_WK04_Lic, ZarzS_UW04_Lic, ZarzS_UW09_Lic,	Wprowadzenie do zarządzania łańcuchem dostaw: logistyka, zarządzanie logistyczne, zarządzanie łańcuchem dostaw. Czynniki zewnętrzne wpływające na przedsiębiorstwo. Zarządzanie procesowe: uczestnicy łańcucha dostaw, potrzeby i konflikty. Planowanie zapotrzebowania materiałowego: MRP, proces zakupów (zaopatrzenie) i dostaw (transport, magazyn). Zarządzanie produkcją i zapasami: proces produkcji, zdolność produkcyjna,	



ZarzS_UO01_Lic, ZarzS_KO02_Lic, ZarzS_KR02_Lic	balansowanie, analiza materiałowa ABC i XYZ. Dystrybucja: projektowanie sieci logistycznej. Dystrybucja: organizacja logistyki. Zarządzanie jakością i zakupami: koszty jakościowe, jakość produktu, metody rozwiązywania problemu. Produkcja Just-in Time: definicja Lean Manufacturing, 5S, TQM	
<b>Kierunkowe efekty uczenia się</b>	<b>Informatyczne systemy zarządzania przedsiębiorstwem</b>	<b>ECTS: 3</b>
ZarzS_WG01_Lic, ZarzS_WG03_Lic, ZarzS_WG10_Lic, ZarzS_UW05_Lic, ZarzS_UW06_Lic, ZarzS_KR02_Lic	<p>Ujęcie systemowe w informatyce. Źródła informacji do zarządzania. Zarządzanie – informacja – informatyka. Powiązania informacji i informatyki. Ośrodki informacyjno-decyzyjne. Klasyfikacja systemów informatycznych w zarządzaniu przedsiębiorstwem. Zastosowanie informatyki do przetwarzania danych. Technologia przetwarzania danych. Elementy danych. Organizacja przetwarzania danych. Technologia baz danych. Architektura Liczba godzin: 2 Cele: 0 baz danych. Przetwarzanie klient-serwer. Interfejs klienta bazy danych. Serwer bazy danych. Struktura bazy danych. Język bazodanowy SQL. Skrypt bazy danych. Transakcje w bazie danych. Systemy zintegrowane a integracja systemów. ERP jako system OLTP. Komponenty aplikacji użytkowej. Księgowość, Magazyny, Zakupy, Sprzedaż, Fakturowanie, Moduły kadrowo-płacowe, Moduły produkcyjne i remontowe, Sprawozdawczość obowiązkowa, zestawienia codziennej pracy, Systemy planowania i budżetowania, Systemy klasy CRM. Definicja procesu, Sposoby opisu procesów: Schemat blokowy, Notacja UML Notacja BPMN. Uczestnik, Tor, Zdarzenia, Czynności, Bramki, Przepływy, Token, Artefakty, Dane. Elementy BPMN2. Zdarzenia końcowe, Zdarzenia pośrednie, przepływu, zdarzenia graniczne. Obsługa błędów. Rodzaje Zadań, Wysyłanie i Odbieranie Komunikatu. Rodzaje Podprocesów. Bramki zdarzeniowe. Systemy dedykowane i standardowe. Definicja Cyklu życia systemu informatycznego Tworzenie systemu informatycznego. Wdrożenie i eksploatacja u użytkownika końcowego. Analiza strategiczna. Analiza i projekt. Kod i dokumentacja. Testy. Wdrożenie. Utrzymanie systemu. Zarządzanie zmianą, legacy system. Zarządzanie incydem. Help desk. Koszty cyklu życia systemu dedykowanego. Cykl życia systemu powielarnego. Środowiska systemu informatycznego w organizacji. Role w produkcji i utrzymaniu biznesowego systemu informatycznego. Dokumentacja. SLA. Chmura. Licencje. Hurtowania danych, zasilanie, ekstrakcja, wyodrębnianie, transformacja, czyszczenie, agregacja, modele danych w hurtowni danych. Wnioskowanie z hurtowni: OLAP, drażenie danych. Liczba godzin: 2 Cele: 0 Funkcjonalność kokpitu menedżerskiego. Informatyczne wspomaganie decyzji. Przetwarzanie danych a wspomaganie decyzji. Typologia decyzji wspomaganych komputerowo. Systemy Wspomagania Decyzji. Techniki modelowania decyzji. Symulacja komputerowa a wspomaganie decyzji. Modelowanie decyzji strategicznych. Technika System Dynamics. Modelowanie dodatnich i ujemnych sprzężeń zwrotnych. Układy sprzężeń zwrotnych. Symulacja ciągła. Normalizacja procesu zarządzania bezpieczeństwem informacji. Zarządzanie bezpieczeństwem informacji. Zarządzanie aktywami. Zarządzanie ryzykiem. Procedury bezpieczeństwa .. Zarządzanie systemami i sieciami. Zarządzanie dostęпами. Zarządzanie ciągłością działania, w tym zarządzanie kryzysowe. Pozyskiwanie, rozwój i utrzymanie systemów informatycznych. Zarządzanie incydentami i problemami. Zgodność z wymaganiami prawnymi i własnymi standardami. Dane osobowe. Audyty i kontrole. Wiedza i informacja. Typologie wiedzy. Wiedza w organizacji. Reprezentacja wiedzy. Hipertekst. Ramy. Topic Maps. Wprowadzenie do ontologii. Sieci semantyczne WEB. Inteligentne systemy informatyczne. Przetwarzanie wiedzy i systemy ekspertowe. Modelowanie wiedzy – sieci semantyczne, RDF. Ontologia. Metadane. Kultura informatyczna. Informatyk – geek, nerd versus reszta świata – suit. Stereotypy. Zarządzanie informatykami. Geekwork.</p>	
<b>Nazwa specjalności: Informatyka w zarządzaniu</b>		
<b>Kierunkowe efekty uczenia się</b>	<b>Komputerowe wspomaganie decyzji menedżerskich</b>	<b>ECTS: 5</b>
ZarzS_WG01_Lic, ZarzS_WG05_Lic, ZarzS_WG07_Lic, ZarzS_UW04_Lic, ZarzS_UO01_Lic, ZarzS_KK02_Lic, ZarzS_KO01_Lic, ZarzS_KR02_Lic	<p>Klasyfikacja problemów decyzyjnych. Zasady komputerowego wspomaganie decyzji. Modelowanie problemów decyzyjnych w kategoriach analitycznych, jako problemów optymalizacji, oraz symbolicznych, jako problemów sztucznej inteligencji. Rozróżnienie roli analityka, decydenta i innych uczestników problemu decyzyjnego. Formułowanie problemów decyzyjnych jako problemów programowania matematycznego: modelowanie miękkich ograniczeń, programowanie ilorazowe, celowe, max-min, zagadnienie transportowe i problem przydziału. Podstawowe wielokryterialne problemy decyzyjne. Definicja skal kryteriów: porządkowe, przedziałowe, ilorazowe. Pojęcie wariantu decyzyjnego (rozwiązania) kompromisowego ze względu na system wartości. Kategorie modeli preferencji: funkcyjne, relacyjne i regułowe. Własności addytywnego modelu preferencji typu sumy ważonej. Elementy teorii użyteczności. Metody wspomaganie wielokryterialnego wyboru i rankingowania: metoda ASSESS; metoda UTA+. Modelowanie niedokładności, niepewności i niespójności w problemach decyzyjnych w oparciu o elementy teorii zbiorów rozmytych i teorii zbiorów przybliżonych. Inteligentny system wspomaganie decyzji z symboliczną reprezentacją wiedzy oparty na teorii zbiorów przybliżonych. Problemy grupowego podejmowania decyzji. Elementy teorii społecznego wyboru. Zasady doboru metod wspomaganie decyzji do konkretnego</p>	

	problemu decyzyjnego.	
<b>Kierunkowe efekty uczenia się</b>	<b>Podstawy negocjacji i mediacji</b>	<b>ECTS: 5</b>
ZarzS_WG02_Lic, ZarzS_WG03_Lic, ZarzS_WK01_Lic, ZarzS_UW04_Lic, ZarzS_UW06_Lic, ZarzS_UO01_Lic, ZarzS_KK02_Lic, ZarzS_KO01_Lic, ZarzS_KO04_Lic, ZarzS_KR02_Lic	Definicja negocjacji. Powody negocjowania. Specyfika sytuacji negocjacyjnych. Funkcje i dysfunkcje konfliktu. Skuteczne zarządzanie konfliktem. Negocjacje jako proces. Proces planowania. Określenie celów negocjacyjnych. Zdefiniowanie głównych problemów związanych z osiągnięciem celu. Uszeregowanie zagadnień pod względem ich ważności i określenie koszyka negocjacyjnego. Określenie interesów. Poznanie alternatywnych rozwiązań. Ustalenie granic i punktów oporu. Analizowanie i rozumienie celów, problemów i punktów oporu drugiej strony. Wyznaczanie ofert otwarcia. Komunikacja w procesie negocjacji. Odpowiednie nastawienie. Znaczenie utrzymywania relacji. Zrozumienie mowy ciała. Komunikacja na temat procesu negocjacji. Oferty, kontroferty i motywy działania. Informowanie o możliwych rozwiązaniach. Informowanie o spodziewanych wynikach. Zespół negocjacyjny. Pełnienie różnych ról w zespole podczas negocjacji. Typowe role w zespole (lider, twardziel, obserwator, sekretarz, ekspert, dobry i zły). Zamiana ról w zespole. Układ miejsc przy stole negocjacyjnym. Źródła siły w negocjacjach. Siła formalna. Siła wiedzy eksperta. Siła posiadania informacji. Siła nagradzania i karaniania. Siła konkurencji. Siła stosowania technik perswazji. Pozycje a interesy. Identyfikacja interesów. Ustalanie ważności interesów. Dzielenie się informacjami o interesach. Tworzenie dodatkowej wartości z różnic. Preferencje obu stron. dentyfikowanie możliwych ustępstw. Strategia w negocjacjach. Możliwe wyniki (wygrana-przegrana, przegrana-przegrana, częściowa wygrana-częściowa przegrana, wygrana-wygrana). Znaczenie wyniku negocjacji. Znaczenie jakości relacji pomiędzy stronami. Możliwe strategie (rywalizacja, współpraca, kompromis, unikanie, ustępowanie). Wybór właściwej strategii. Taktyki i kontrtaktyki negocjacyjne. Oferty wstępne i kontroferty. Zasady kotwiczenia stron. Taktyka „dobry i zły”. Taktyka gry na zwłokę. Taktyka siły wyższej. Taktyka informowania o konkurencji. Taktyka sprzedaży związanej. Taktyka warunkowego składania ofert. Taktyka „salami”. Taktyka „front rosyjski”. Zasady prowadzenia negocjacji dystrybucyjnych. Odkrycie punktu oporu drugiej strony. Wywieranie wpływu na punkt oporu drugiej strony. Pozycje przyjmowane w trakcie negocjacji dystrybucyjnych. Oferty otwarcia. Wstępne ustępstwa. Rola ustępstw. Zasady ustępowania. Oferty ostateczne. Radzenie sobie z obiekcjami i finalizowanie negocjacji. Obiekcje praktyczne i psychologiczne. Obiekcje ukryte. Oferta ostateczna. Zakończenie podsumowujące. Zamknięcie z ustępstwami. Zamknięcie alternatywne.	
<b>Kierunkowe efekty uczenia się</b>	<b>E-biznes i e-usługi</b>	<b>ECTS: 5</b>
ZarzS_WG03_Lic, ZarzS_WG05_Lic, ZarzS_WK02_Lic, ZarzS_UW04_Lic, ZarzS_UW06_Lic, ZarzS_KO01_Lic, ZarzS_KR02_Lic,	Istota i zakres pojęć: e-biznes, e-gospodarka, e-usługi. Wpływ nowych technologii na ewolucję przedsięwzięć i modeli biznesowych. Wpływ Internetu na interakcje pomiędzy uczestnikami rynku: (możliwości oddziaływania e-konsumentów na usługodawców i nowe możliwości promocji towarów i usług, płatności elektroniczne). Istota i znaczenie i podział e-usług (e-usługi dotyczące zagospodarowania czasu wolnego: e-turystyka, e-handel; e-usługi finansowe świadczone drogą elektroniczną: e-bankowość, e-ubezpieczenia; e-usługi związane z kapitałem ludzkim: e-zdrowie, e-edukacja; e-administracja jako usługa publiczna). Aspekty prawne e-biznesu oraz prawa konsumenta na rynku e-usług. Wpływ globalizacji na szanse i zagrożenia małych i średnich przedsiębiorstw.	
<b>Kierunkowe efekty uczenia się</b>	<b>Zarządzanie relacjami z klientem (CRM)</b>	<b>ECTS: 5</b>
ZarzS_WG04_Lic, ZarzS_WG07_Lic, ZarzS_WG011_Lic, ZarzS_UW04_Lic, ZarzS_UW09_Lic, ZarzS_UK02_Lic, ZarzS_KO04_Lic, ZarzS_KR02_Lic	Wybrane definicje. Zarządzania relacjami z klientem. Zarządzanie relacjami z klientem jako filozofia podejścia firmy do klienta. Zarządzanie relacjami z klientem na różnych etapach cyklu życia relacji z klientem. Tworzenie wizji pielęgnowania stosunków z kontrahentami (sposób pozyskiwania potencjalnych klientów, utrzymanie dotychczasowych klientów, pozyskiwanie rekomendacji, przeciwdziałanie odejściom klientów, zakres i sposób pozyskiwanych informacji, itd.). Sztuka komunikacji z klientem w środowisku online (zasady netykiety, zasady komunikacji z klientem w mediach społecznościowych, aspekty prawne i finansowe prowadzenia e-mail marketingu). Podstawy skutecznego zarządzania kryzysem wizerunkowym organizacji (identyfikacja potencjalnych źródeł kryzysu, tworzenie planu komunikacji kryzysowej online, przykłady postępowania organizacji w sytuacji kryzysów wizerunkowych). Spodziewane wskaźniki efektywności pozyskiwania i utrzymania klienta, sposoby poprawy wskaźników marketingowych, najczęściej pomijane wskaźniki, pułapki związane z analizowaniem wskaźników. Wybór dostawcy systemu CRM (funkcjonalność pod względem potrzeb firmy, modułowość systemu, możliwość rozbudowy, możliwość integracji, zakres usługi powdrożeniowej).	
<b>Kierunkowe efekty uczenia się</b>	<b>Organizacja i metody pracy</b>	<b>ECTS: 3</b>

ZarzS_WG03_Lic, ZarzS_WG12_Lic, ZarzS_WK01_Lic, ZarzS_WK04_Lic, ZarzS_UW01_Lic, ZarzS_UO01_Lic, ZarzS_KK01_Lic, ZarzS_KK03_Lic, ZarzS_KR01_Lic	Wprowadzenie w tematykę zajęć. Omówienie zasad i warunków zaliczenia przedmiotu. Rola pasji i dyscypliny niezbędnych w kształtowaniu kompetencji poznawczych, związanych z pozytywnym stosunkiem studenta do studiowanego kierunku. Definiowanie podstawowych pojęć. Współczesne interpretacja pojęcia "organizacja". Naukowe podejście do organizacji pracy. Planowanie w organizacji na poziomie strategicznym i operacyjnym. Określenie celów i ich operacjonalizacja. Wizja i misja organizacji. Metody wspomagające podejmowanie decyzji i w organizacji. Podejście sytuacyjne i systemowe do organizacji pracy. Metoda analizy otoczenia organizacji. Techniki badania jakości pracy biurowej w organizacji. Projektowanie struktury organizacyjnej w firmie. Biuro w strukturze organizacyjnej. Projektowanie komórek organizacyjnych. Nowoczesne przywództwo w organizacji. Rodzaje przywództwa i style kierowania. Budowa zespołów pracowniczych. Współczesne podejście do motywacji pracowników.	
<b>Kierunkowe efekty uczenia się</b>	<b>Gospodarka cyfrowa</b>	<b>ECTS: 3</b>
ZarzS_WG02_Lic, ZarzS_WG07_Lic, ZarzS_WK03_Lic, ZarzS_UW02_Lic, ZarzS_UK01_Lic, ZarzS_KR01_Lic, ZarzS_KR02_Lic	Czwarta rewolucja technologiczna (Istota czwartej rewolucji technologicznej, technologie założycielskie i technologie intensyfikujące). Istota gospodarki cyfrowej (Od gospodarki wiedzy do gospodarki cyfrowej, specyfika gospodarki cyfrowej, problemy pomiaru gospodarki cyfrowej). Wpływ cyfryzacji na zmianę struktury rynku (platformy wirtualnego pośrednictwa, ich mechanizmy ekonomiczne, kontrowersje związane z działalnością platform). Przemysł 4.0 (Koncepcja Przemysłu 4.0, Korzyści płynące z wdrożenia koncepcji Przemysłu 4.0, Skutki wdrożenia koncepcji Przemysłu 4.0 w sektorze MŚP). Wpływ czwartej rewolucji przemysłowej na rynek pracy (zmiany zachodzące na rynku pracy pod wpływem procesów platformizacji i automatyzacji, korzyści i zagrożenia towarzyszące rynkowi pracy w kontekście gospodarki 4.0, wyzwania regulacyjne). Zmiany konsumpcji towarzyszące rozwojowi czwartej rewolucji technologicznej (zmiany zachowań konsumpcyjnych, nowe przedmioty konsumpcji, nowe lokalizacje konsumpcji, nowe procesy konsumpcji). Państwo w gospodarce cyfrowej (Państwo a innowacje technologiczne, Internetyzacja administracji państwowej, cyfrowy rząd: Rządzenie oparte na danych, nowe zadania państwa). Istota Globalizacji 4.0 (Różnice pomiędzy Globalizacją 3.0 a 4.0; Wzrost transgranicznego przepływu danych, Cyfryzacja procesów handlu, Rola platform, Spadek kosztów transgranicznych usług finansowych, Zmiana struktury handlu międzynarodowego, Zmiana kierunków współpracy gospodarczej).	
<b>Kierunkowe efekty uczenia się</b>	<b>Informatyczne systemy zarządzania przedsiębiorstwem</b>	<b>ECTS: 3</b>
ZarzS_WG04_Lic, ZarzS_WG07_Lic, ZarzS_WG011_Lic, ZarzS_UW04_Lic, ZarzS_UW09_Lic, ZarzS_UK02_Lic, ZarzS_KO04_Lic, ZarzS_KR02_Lic,	Ujęcie systemowe w informatyce. Źródła informacji do zarządzania. Zarządzanie – informacja – informatyka. Powiązania informacji i informatyki. Ośrodki informacyjno-decyzyjne. Klasyfikacja systemów informatycznych w zarządzaniu przedsiębiorstwem. Zastosowanie informatyki do przetwarzania danych. Technologia przetwarzania danych. Elementy danych. Organizacja przetwarzania danych. Technologia baz danych. Architektura Liczba godzin: 2 Cele: 0 baz danych. Przetwarzanie klient-serwer. Interfejs klienta bazy danych. Serwer bazy danych. Struktura bazy danych. Język bazodanowy SQL. Skrypt bazy danych. Transakcje w bazie danych. Systemy zintegrowane a integracja systemów. ERP jako system OLTP. Komponenty aplikacji użytkowej. Księgowość, Magazyny, Zakupy, Sprzedaż, Fakturowanie, Moduły kadrowo-płacowe, Moduły produkcyjne i remontowe, Sprawozdawczość obowiązkowa, zestawienia codziennej pracy, Systemy planowania i budżetowania, Systemy klasy CRM. Definicja procesu, Sposoby opisu procesów: Schemat blokowy, Notacja UML Notacja BPMN. Uczestnik, Tor, Zdarzenia, Czynności, Bramki, Przepływy, Token, Artefakty, Dane. Elementy BPMN2. Zdarzenia końcowe, Zdarzenia pośrednie, przepływu, zdarzenia graniczne. Obsługa błędów. Rodzaje Zadań, Wysyłanie i Odbieranie Komunikatu. Rodzaje Podprocesów. Bramki zdarzeniowe. Systemy dedykowane i standardowe. Definicja Cyklu życia systemu informatycznego Tworzenie systemu informatycznego. Wdrożenie i eksploatacja u użytkownika końcowego. Analiza strategiczna. Analiza i projekt. Kod i dokumentacja. Testy. Wdrożenie. Utrzymanie systemu. Zarządzanie zmianą, legacy system. Zarządzanie incydemem. Help desk. Koszty cyklu życia systemu dedykowanego. Cykl życia systemu powielanego. Środowiska systemu informatycznego w organizacji. Role w produkcji i utrzymaniu biznesowego systemu informatycznego. Dokumentacja. SLA. Chmura. Licencje. Hurtownia danych, zasilanie, ekstrakcja, wyodrębnianie, transformacja, czyszczenie, agregacja, modele danych w hurtowni danych. Wnioskowanie z hurtowni: OLAP, drażnienie danych. Liczba godzin: 2 Cele: 0 Funkcjonalność kokpitu menedżerskiego. Informatyczne wspomaganie decyzji. Przetwarzanie danych a wspomaganie decyzji. Typologia decyzji wspomaganych komputerowo. Systemy Wspomagania Decyzji. Techniki modelowania decyzji. Symulacja komputerowa a wspomaganie decyzji. Modelowanie decyzji strategicznych. Technika System Dynamics. Modelowanie dodatnich i ujemnych sprzężeń zwrotnych. Układy sprzężeń zwrotnych. Symulacja ciągła. Normalizacja procesu zarządzania bezpieczeństwem informacji. Zarządzanie bezpieczeństwem informacji. Zarządzanie aktywami. Zarządzanie ryzykiem. Procedury bezpieczeństwa .. Zarządzanie systemami i sieciami. Zarządzanie dostęпами. Zarządzanie ciągłością działania, w	

	<p>tym zarządzanie kryzysowe. Pozyskiwanie, rozwój i utrzymanie systemów informatycznych. Zarządzanie incydentami i problemami. Zgodność z wymaganiami prawnymi i własnymi standardami. Dane osobowe. Audyty i kontrole. Wiedza i informacja. Typologie wiedzy. Wiedza w organizacji. Reprezentacja wiedzy. Hipertekst. Ramy. Topic Maps. Wprowadzenie do ontologii. Sieci semantyczne WEB. Inteligentne systemy informatyczne. Przetwarzanie wiedzy i systemy ekspertowe. Modelowanie wiedzy – sieci semantyczne, RDF. Ontologia. Metadane. Kultura informatyczna. Informatyk – geek, nerd versus reszta świata – suit. Stereotypy. Zarządzanie informatykami. Geekwork.</p>	
<b>Kierunkowe efekty uczenia się</b>	<b>Zarządzanie bezpieczeństwem informacji</b>	<b>ECTS: 3</b>
<p>ZarzS_WG02_Lic, ZarzS_WG06_Lic, ZarzS_WK01_Lic, ZarzS_WK03_Lic, ZarzS_UW01_Lic, ZarzS_UW06_Lic, ZarzS_UW11_Lic, ZarzS_KO01_Lic, ZarzS_KO04_Lic, ZarzS_KR01_Lic</p>	<p>Organizacja, standardy i normy zarządzania bezpieczeństwem informacji (organizacja Security Operation Center, zarządzanie a zarządzanie bezpieczeństwem informacji, stosowanie i wdrażanie normy ISO27001, budowanie wartości przedsiębiorstwa z wykorzystaniem IT). Zarządzanie projektami w bezpieczeństwie informacji (zarządzanie projektami w zarządzaniu bezpieczeństwem informacji). Wdrażanie rozwiązań zarządzania bezpieczeństwem informacji (motywowanie pracowników w warunkach zmian, zarządzanie incydentami, zarządzanie zmianami, wdrażanie rozwiązań z zakresu bezpieczeństwa informacji). Ryzyko w bezpieczeństwie informacji (zarządzanie ryzykiem w projektach IT, zarządzanie ryzykiem w bezpieczeństwie informacji na podstawie normy ISO 27005). Technologiczne aspekty w bezpieczeństwie informacji (bezpieczeństwo infrastruktury krytycznej, Cloud Computing a bezpieczeństwo informacji, podstawowe aspekty techniczne dotyczące zarządzania bezpieczeństwem informacji, informatyka śledcza, zarządzanie bezpieczeństwem sprzętowym i sieci, kryptografia i mechanizmy bezpieczeństwa). Dobre praktyki w bezpieczeństwie informacji – ludzie i technologia (Człowiek a infrastruktura IT, dobre praktyki w zarządzaniu bezpieczeństwem informacji, zaufanie w systemach informatycznych). Prawne uwarunkowania bezpieczeństwa informacji (ochrona danych osobowych wg RODO, prawne aspekty cyberbezpieczeństwa – ochrona informacji niejawnych, przestępczość zorganizowana zagrożeniem dla bezpieczeństwa informacji, czarny rynek w zarządzaniu bezpieczeństwem informacji). Nowe wyzwania i monitorowanie skuteczności w zarządzaniu bezpieczeństwem informacji (nowe wyzwania związane z bezpieczeństwem informacji, audyt wewnętrzny w zakresie bezpieczeństwa, Planowanie Ciągłości Działania (BCM), ROI w obszarze bezpieczeństwa).</p>	

## **Sposoby weryfikacji i oceny efektów uczenia się osiągniętych przez studenta w trakcie całego cyklu kształcenia**

Do metod weryfikacji efektów uczenia się uzyskiwanych w procesie kształcenia zalicza się:

- 1) egzaminy – ustne, pisemne (opisowe, testowe);
- 2) zaliczenia – ustne, pisemne (opisowe, testowe);
- 3) kolokwium;
- 4) przygotowanie indywidualnie lub zespołowo referatu, eseju itp.;
- 5) przygotowanie indywidualnie lub zespołowo projektu;
- 6) wykonanie sprawozdań, raportów, zadanych prac domowych itp. – indywidualnie lub zespołowo;
- 7) rozwiązywanie zadań problemowych w trakcie oraz poza zajęciami – indywidualnie lub zespołowo;
- 8) prezentacje multimedialne prowadzone i przygotowywane indywidualnie lub zespołowo;
- 9) wypowiedzi ustne, aktywność w trakcie zajęć, udział w dyskusji;
- 10) analizy przypadków;
- 11) egzamin dyplomowy;
- 12) inne, specyficzne i szczególne formy weryfikacji zakładanych efektów uczenia się wskazane w kartach poszczególnych przedmiotów (sylabusach).

Ocena stopnia osiągnięcia założonych efektów uczenia się obejmuje wszystkie kategorie efektów uczenia się (wiedzę, umiejętności, kompetencje społeczne). Wybór metod weryfikacji powinien uwzględniać specyfikę poszczególnych kategorii efektów uczenia się, a także specyfikę przedmiotu oraz współczesne uwarunkowania społeczne i możliwości technologiczne ich weryfikacji.

W uczelni obowiązuje zasada, iż weryfikacja efektów uczenia się na zajęciach prowadzonych w formie wykładów jest dokonywana w drodze egzaminu końcowego na ocenę (w czasie sesji egzaminacyjnej), a pozostałe formy zajęć pozwalają zarówno na bieżącą weryfikację efektów uczenia się w trakcie trwania semestru, jak też na koniec semestru i kończą się wystawieniem zaliczenia na ocenę. W przypadku studentów z niepełnosprawnościami, w zależności od ich indywidualnych potrzeb, są ustalane alternatywne metody weryfikacji efektów uczenia się, które uwzględniają indywidualne potrzeby tych osób.

Metodą weryfikacji efektów uczenia się uzyskanych z całości cyklu kształcenia na poziomie studiów pierwszego stopnia jest egzamin dyplomowy.

Przy weryfikacji efektów uczenia się przyjmuje się założenie, że uzyskanie pozytywnej oceny z egzaminu lub zaliczenia kończącego przedmiot oraz egzaminu dyplomowego potwierdza osiągnięcie wszystkich efektów uczenia się ustalonych dla elementów procesu uczenia się. Poziom uzyskania efektów uczenia się wynika z wystawionej oceny.

Regulamin studiów określa skalę stosowanych ocen w ramach procesu weryfikacji efektów uczenia się, a Zarządzenie Rektora określa wewnętrzny system oceniania, będący zbiorem zasad dotyczących oceniania studentów w zakresie opanowania przez nich efektów uczenia się oraz kryteria ogólne wystawienia danej oceny z przedmiotu (por. Tabela). W Regulaminie studiów przewidziane są także zaliczenia na: zaliczony/niezaliczony (odpowiednio: zal/nzal). Dotyczy to głównie zajęć niewymagających weryfikacji efektów uczenia się na ocenę (np. zajęcia sportowo-rekreacyjne, BHP).

### Kryteria ocen w procesie weryfikacji efektów uczenia się

Ocena	Opis wymagań	Wymagany procent osiągniętych efektów uczenia się dla przedmiotu
celujący (6,0)	Student osiągnął efekty uczenia ilościowo lub jakościowo wykraczające poza zakres przewidziany programem kształcenia dla przedmiotu, w szczególności: posiada wiedzę znacznie przekraczającą zakres określony programem kształcenia dla przedmiotu, samodzielnie określa i rozwiązuje problemy teoretyczne i praktyczne, potrafi wykorzystać wiedzę w nowych sytuacjach problemowych, poprawnie i swobodnie posługuje się terminologią naukową oraz zawodową.	> 85% oraz dodatkowe osiągnięcia wykraczające ilościowo lub jakościowo poza te przewidziane na ocenę bardzo dobrą
bardzo dobry (5,0)	Student opanował pełen zakres wiedzy i umiejętności określony w programie kształcenia dla przedmiotu, samodzielnie rozwiązuje problemy teoretyczne i praktyczne, potrafi wykorzystać wiedzę w nowych sytuacjach problemowych, poprawnie posługuje się terminologią naukową oraz zawodową.	min. 85%
dobry plus (4,5)	Student osiągnął efekty uczenia się powyżej wymagań dla oceny dobrej, ale niewystarczające dla oceny bardzo dobrej.	min. 75%
dobry (4,0)	Student opanował większość wiadomości i umiejętności określonych programem kształcenia dla przedmiotu, rozwiązuje typowe zadania teoretyczne i praktyczne, ujmuje w terminach naukowych i zawodowych podstawowe pojęcia i prawa.	min. 60%
dostateczny plus (3,5)	Student osiągnął efekty uczenia się powyżej wymagań dla oceny dostatecznej, ale niewystarczające dla oceny dobrej.	min. 55%
dostateczny (3,0)	Student opanował podstawowe wiadomości i umiejętności określone programem kształcenia dla przedmiotu, rozwiązuje typowe zadania teoretyczne i praktyczne o średnim stopniu trudności, popełnia niewielkie błędy terminologiczne, a wiadomości przekazuje językiem zbliżonym do potocznego.	min. 40%
niedostateczny (2,0)	Student nie opanował niezbędnego minimum podstawowych wiadomości i umiejętności określonych programem kształcenia dla przedmiotu, nie potrafi rozwiązać zadań o niewielkim stopniu trudności, popełnia rażące błędy terminologiczne, a styl jego wypowiedzi jest nieporadny.	mniej niż 40%

Ocena osiągnięcia efektów uczenia się przeprowadzana jest w następujących etapach:

- w trakcie realizacji efektów uczenia się w ramach danego przedmiotu/modułu oraz po jej zakończeniu poprzez weryfikację efektów uczenia się dokonaną dla każdego studenta przez prowadzącego zajęcia/egzaminatora;
- po zrealizowaniu programu danego przedmiotu/modułu poprzez weryfikację efektów uczenia się dokonaną przez prowadzącego zajęcia/koordynatora przedmiotu/modułu;
- po zakończeniu każdego semestru poprzez weryfikację efektów uczenia się uzyskanych przez studentów kierunku;
- na egzaminie dyplomowym poprzez weryfikację efektów uczenia się dokonaną dla każdego studenta przez egzaminatorów biorących udział w egzaminie dyplomowym;
- na bieżąco poprzez ocenę realizacji efektów uczenia się dokonaną przez hospitujących zajęcia;
- po zakończeniu każdego cyklu kształcenia poprzez weryfikację efektów uczenia się według mierników ilościowych oraz w drodze monitorowania losów absolwentów i oceny ich funkcjonowania na rynku pracy.

### **Zasady i forma odbywania praktyk zawodowych**

Ogólne zasady organizacji praktyk zawodowych, wzory niezbędnych dokumentów, zadania opiekunów praktyk oraz tryb zaliczania praktyk określa uczelniany *Program Praktyk Zawodowych Akademii Ekonomiczno-Humanistycznej w Warszawie Filia w Sochaczewie*.

W Programie praktyk zapisano m.in., iż Uczelnia zapewnia miejsca praktyk dla studentów i zawiera w tej sprawie porozumienie z praktykodawcą lub zatwierdza miejsca odbywania praktyk, w przypadku samodzielnego ich wskazania przez studenta, poprzez wystawienie skierowania na praktyki. Poza tym, student może zrealizować praktykę na podstawie wykonywanej pracy zawodowej (o ile umożliwi ona osiągnięcie efektów uczenia się przewidzianych dla praktyk), w ramach programu ERASMUS+, działalności studenckiego koła naukowego, w AEH w Warszawie, a także w Filii AEH w Sochaczewie oraz w ramach wolontariatu. Obowiązkowym sposobem dokumentacji przebiegu praktyki i realizowanych w jej trakcie zadań jest prowadzony przez studenta „Dzienniczek praktyk”.

Szczegółowe zasady realizacji praktyk na kierunku zarządzanie, w tym: cel praktyk, efekty uczenia się, treści programowe, umiejscowienie praktyk w planie studiów, wymiar praktyk, metody weryfikacji i oceny osiągnięcia przez studentów efektów uczenia się zakładanych dla praktyk, sposób dokumentowania przebiegu praktyk i realizowanych w ich trakcie zadań, kryteria, które muszą spełniać placówki, w których odbywają się praktyki, reguły zatwierdzania miejsca praktyki samodzielnie wybranego przez studenta oraz warunki kwalifikowania studenta na praktyki określa Program Praktyk Zawodowych na Kierunku Zarządzanie.

Celem studenckich praktyk zawodowych jest zaznajomienie studentów z praktycznymi zagadnieniami związanymi z wybranym kierunkiem kształcenia oraz realiami wykonywania zawodu, poprzez umożliwienie zdobycia wiedzy, doświadczeń, umiejętności oraz ukształtowania postaw w rzeczywistych warunkach funkcjonowania podmiotu (przedsiębiorstwa, instytucji lub organizacji). Nadrzędnymi celami praktyki są:

1. Zapoznanie się z organizacją i funkcjonowaniem podmiotu (przedsiębiorstwa, organizacji, instytucji)
2. Wykonywanie w warunkach rzeczywistych wybranych prac, zadań lub aktywności typowych dla kierunku kształcenia.
3. Analiza i ocena wybranego obszaru działalności podmiotu (przedsiębiorstwa, organizacji, instytucji) oraz ewentualnie zaproponowanie planu naprawczego.

Przyjęte efekty uczenia się dla praktyk zawodowych na kierunku *zarządzanie* w Filii AEH w Sochaczewie są podane w tabeli.

Efekty uczenia się dla praktyk zawodowych na kierunku *zarządzanie* w Filii AEH w Sochaczewie

Symbol efektu	Efekty uczenia się (na studiach I stopnia w stopniu podstawowym i zaawansowanym)
<b>W ZAKRESIE WIEDZY</b>	
W_1	Student ma wiedzę na temat danej organizacji – jej genezy, domeny (produkty i rynki, na których działa, najważniejsze grupy klientów), historii, rozwoju, pozycji rynkowej / konkurencyjnej, strategii dalszego rozwoju, jej silnych i słabych stron, szans i zagrożeń
W_2	Student zna i rozumie praktyczne aspekty funkcjonowania organizacji, w szczególności zna jej formę prawną, strukturę organizacyjną, zasady organizacji pracy i podziału kompetencji, procedurach, procesach planowania i kontroli.
W_3	Student zna i rozumie zastosowanie praktycznej wiedzy związanej z kierunkiem studiów w działalności zawodowej.
<b>W ZAKRESIE UMIEJĘTNOŚCI</b>	
U_1	Student potrafi zdobywać i stosować podstawową wiedzę teoretyczną w sytuacjach praktycznych, wykonując zlecone zadania z zakresu zarządzania i zagadnień funkcjonowania organizacji.
U_2	Student posiada umiejętności jakościowo dobrego i terminowego wykonywania powierzonych mu prac do wykonania, a także umiejętność współpracy w zespole.
U_3	Student potrafi nawiązać właściwą współpracę z przełożonymi i współpracownikami.
U_4	Student potrafi w praktyce zastosować zasady etyki zawodowej realizując czynności zawodowe w danej organizacji.

W ZAKRESIE KOMPETENCJI SPOŁECZNYCH	
K_1	Student ma kompetencje w zakresie nawiązywania kontaktów i współpracy, pozyskiwania informacji, komunikacji interpersonalnej, zrozumiałego wyrażania swoich myśli, kultury bycia i kultury osobistej, szacunku dla firmy i ludzi w niej pracującej, a także jej interesariuszy.
K_2	Student wykazuje się rzetelnością i kieruje się rozważą oraz poczuciem odpowiedzialności zawodowej w zakresie powierzonych mu do wykonania obowiązków i zadań.
K_3	Student uświadamia sobie znaczenie realizowania praktycznych czynności zawodowych w oparciu o wiedzę naukową i jest przy tym świadomy granic swoich kompetencji.

Praktyki zawodowe realizowane są łącznie w okresie trzech miesięcy. Praktyki mogą być realizowane w więcej niż jednej organizacji, lecz łączna liczba realizowanych godzin nie powinna być mniejsza niż 720 godzin dla studiów I stopnia oraz 360 godzin dla studiów II stopnia. Praktyki student rozpoczyna na III semestrze studiów I i II stopnia, przy czym w wyjątkowych umotywowanych przez studenta sytuacjach praktykę można rozpocząć wcześniej. Wymaga to złożenia przez studenta wniosku z podaniem przyczyn wcześniejszego rozpoczęcia praktyki.

Student może odbywać praktyki w następujących formach:

- na zasadzie skierowania na praktykę do jednostki wskazanej przez uczelnię lub studenta
- na zasadzie wykonywania pracy zawodowej/doświadczenia zawodowego
- na zasadzie prowadzenia działalności gospodarczej

Treści programowe realizowane podczas praktyki zawodowej powinny odzwierciedlać specyfikę zadań powierzanych w danej organizacji. Podczas praktyki zawodowej student zaznajamia się z zasadami i przepisami bezpieczeństwa i higieny pracy obowiązującymi w danej organizacji. Niezależnie od rodzaju organizacji, student podczas praktyki poznaje ogólne cele i zadania realizowanymi przez organizację oraz – bardziej szczegółowo – z obowiązkami i zadaniami pracowników zatrudnionych w danej organizacji. Zapoznaje się z zakresem działań firmy, z dokumentacją przedsiębiorstwa, statutem, strukturą organizacyjną, przebiegiem procesów pracy oraz – w miarę dostępności – ze strategią i planami rozwoju, programami komputerowymi i wynikami ekonomicznymi itp. W sposób szczególny student poznaje specyficzne dla pracy, metody i narzędzia stosowane w danej organizacji i uczy się praktycznie stosować przynajmniej niektóre z nich pod nadzorem opiekuna zakładowego praktyk. Metody te i narzędzia mogą różnić się w zależności od specyfiki danej organizacji. Student może także zapoznać się z innymi lub interdyscyplinarnymi metodami i narzędziami stosowanymi w organizacji. Student powinien zostać zaznajomiony z zasadami obowiązującymi go podczas wykonywania czynności i zadań zawodowych w relacjach do przełożonych i współpracowników, w tym do innych specjalistów pracujących w danej organizacji. Ponadto student zostanie zaznajomiony z obowiązującymi zasadami, normami i formami pracy zgodnymi dla prawidłowego funkcjonowania danej organizacji, poznać ludzi, atmosferę pracy, relacje interpersonalne w tym środowisku, kulturę organizacyjną. Dzięki praktykom student rozwinie umiejętności obserwowania i rozumienia środowiska pracy oraz zasady i zwyczaje, jakie w nim są przyjęte, prawa nieformalne i formalne, jakie nim rządzą. Podczas praktyki zawodowej student powinien zostać zaznajomiony z zasadami etycznymi i przepisami prawnymi regulującymi pracę w danej organizacji i w odniesieniu do konkretnych czynności i zadań powierzanych mu do wykonania, dzięki obserwacji, a następnie stopniowym uczestniczeniu w bieżącej działalności operacyjnej wybranej jednostki organizacyjnej (bądź wybranych jednostek).

W trakcie odbywania praktyki zawodowej studentowi należy zapewnić sposobność i możliwość zastosowania wiedzy naukowej do rozwiązania konkretnych problemów lub zadań praktycznych. W przekazywanych studentowi treściach należy szczególnie podkreślać związek między wiedzą naukową i jej praktycznym wykorzystaniem. Jednocześnie należy u studenta kształtować postawę pokory i świadomość granic własnych kompetencji zawodowych.