Plan studiów w WSB w Poznaniu (Wydział Finansów i Bankowości) dla rocznika 2020/21

Studia niestacjonarne - I stopnia - Marketing i sprzedaż

Lp.	Przedmiot	L godz	Ects	Forma zaliczenia			Rok I 2020/21													Rok II 2021/22												Rok III 2022/23											
							Sem 1							Sem 2							Sem 3							Sem 4							Sem 5							Sem 6						
				E	Zo	Zz	W	C	L	P	E	S	ECTS	W	C	L	P	E	S	ECTS	W	C	L	P	E	S	ECTS	W	C	L	P	E	S	ECTS	W	C	L	P	E	S	ECTS	W	C	L	P	E	S	ECTS
1	Język obcy	92	12		x	x																16			30		6		16			30		6													
2		0	0																																												
3	Przedmioty specjalnościowe	242	33		x																							16	16		10			6	32	48		20			12	32	48		20			15
4	Praktyka zawodowa	960	32																						240	8							240	8						240	8					240	8
5	Metodyka pracy projektowej 1-4	116	8		x		2				40		2					32		2					32		2		10					2												
6	Seminarium dyplomowe (projekt)	98	15			x																							6					3		16		30			5		16		30			7
7		0	0																																												
8		0	0																																												
9	BHP	4	1			x					4		1																																			
10	Podstawy socjologii	16	1		x										16					1																												
11	Rozwój umiejętności interpersonalnych	24	2		x			21			3		2																																			
12	Podstawy zarządzania	50	6	x	x		14	21		10	5		6																																			
13	Zarządzanie zespołem	32	4	x	x		14	14			4		4																																			
14	Podstawy marketingu	42	4		x		na	14		10	18		4																																			
15	Prawo handlowe	32	4		x		14	14			4		4																																			
16	Technologia informacyjna	26	3		x											16	10			3																												
17	Mikroekonomia	40	6	x	x									24	16					6																												
18	Psychologia w marketingu	32	4		x		16	16					4																																			
19	Techniki sprzedaży	32	4		x									16	16					4																												
20	Zarządzanie produktem	42	4	x	x									16	16		10			4																												
21	Negocjacje w biznesie	26	2		x																	16		10			2																				
22	Badania marketingowe	34	3		x																8	16		10			3																				
23	Statystyka opisowa	50	5		x									na		24	10	16		5																												
24	Logistyka marketingowa	16	2		x																8	8					2																				
25	Marketing B2B	32	4	x	x																16	16					4																				
26	Analiza rynku i konkurencji	32	3		x																							8	16		8			3												
27	Strategie sprzedaży	50	4	x	x																							16	24		10			4												
28	Zachowania konsumentów	42	4	x	x																16	16		10			4																				
29	Przedsiębiorczość	42	3		x																																											
30	Komunikacja marketingowa	32	2	x	x																							16	16					2												
31	Efektywność w marketingu	32	3	x	x																														16	16					3						
32	Wyzwania rynku pracy	16	1		x																															16					1						
33	Global marketing	16	1		x																																										1
34		0	0																																												
35		0	0																																												
36		0	0																																												
37		0	0																																												
38		0	0																																												
39		0	0																																												
40		0	0																																												
41		0	0																																												
42		0	0																																												
Razem		2300	180				60	100	0	20	78	0	27	56	64	40	30	48	0	25	48	88	0	30	62	240	31	56	104	0	28	30	240	34	48	96	0	50	0	240	29	48	80	0	60	16	240	34
W tym godziny kontaktowe		1106					258							238							468							458							434							444						