



Uniwersytet WSB Merito w Poznaniu
Wydział Finansów i Bankowości

Program studiów
dla kierunku
Handel międzynarodowy
(International Trade)
studia I stopnia

Studia: stacjonarne

Profil: praktyczny

Rok akademicki 2023/2024

I. OGÓLNA CHARAKTERYSTYKA KIERUNKU STUDIÓW

nazwa kierunku studiów	Handel międzynarodowy (International Trade)	
Poziom kształcenia (studia pierwszego stopnia / studia drugiego stopnia / jednolite studia magisterskie)	Studia pierwszego stopnia	
Profil kształcenia	praktyczny	
Forma studiów stacjonarne/niestacjonarne	Stacjonarne	
Czas trwania studiów (w semestrach)	6	
Łączna liczba punktów ECTS dla danej formy studiów.	180	
Łączna liczba godzin określona w programie studiów	Studia stacjonarne 4632	Studia niestacjonarne -
Tytuł zawodowy nadawany absolwentom	licencjat	
Wymiar praktyk zawodowych.	960	
Język prowadzenia studiów	angielski	
Rok rozpoczęcia cyklu kształcenia	2023	

II. EFEKTY UCZENIA SIĘ

symbol efektu	opis efektów uczenia się dla absolwenta studiów I stopnia na kierunku Handel międzynarodowy	kod uniwersalnej charakterystyki poziomu drugiego dla kwalifikacji na poziomie VII
WIEDZA		
Absolwent zna i rozumie:		
HM_I_W01	w zaawansowanym stopniu - wybrane zagadnienia z zakresu nauk o polityce i administracji	P6S_WG
HM_I_W02	w zaawansowanym stopniu - zagadnienia z zakresu ekonomii i finansów	P6S_WG
HM_I_W03	wybrane zagadnienia z zakresu nauk humanistycznych	P6S_WG
HM_I_W04	wybrane zagadnienia z zakresu nauk prawnych	P6S_WG
HM_I_W05	wybrane zagadnienia z zakresu technik informatycznych	P6S_WG
HM_I_W06	znaczenie państwa, organizacji pozarządowych oraz umów międzynarodowych dla wymiany międzynarodowej	P6S_WG
HM_I_W07	fundamentalne mechanizmy handlu międzynarodowego	P6S_WG
HM_I_W08	problemy krajowe w perspektywie międzynarodowej, a także procesy globalizacji i regionalizacji oraz teorie wyjaśniające złożone zależności między nimi	P6S_WG P6S_WK
HM_I_W09	w zaawansowanym stopniu - wybrane zagadnienia z zakresu nauk o zarządzaniu i jakości	P6S_WG
HM_I_W10	rolę organizacji międzynarodowych w szczególności w stosunkach międzynarodowych, a także mechanizmy rządzące organizacjami i ich relacjami ze społeczeństwem	P6S_WG P6S_WK
HM_I_W11	metody i narzędzia pozyskiwania danych o międzynarodowych zjawiskach i procesach gospodarczych	P6S_WG
HM_I_W12	podstawowe zasady tworzenia i rozwoju różnych form przedsiębiorczości, a także podstawowe pojęcia z zakresu ochrony własności przemysłowej i prawa autorskiego	P6S_WK
HM_I_W13	rolę kultury w stosunkach międzynarodowych oraz rolę wielkich religii i podstawowych systemów filozoficzno-religijnych w stosunkach międzynarodowych	P6S_WG P6S_WK
HM_I_W14	geopolityczne uwarunkowania handlu międzynarodowego	P6S_WK
HM_I_W15	wybrane kluczowe elementy z zakresu bezpieczeństwa międzynarodowego	P6S_WG P6S_WK
UMIĘJĘTNOŚCI		
Absolwent potrafi:		
HM_I_U01	zidentyfikować i stosować zagadnienia prawne	P6S_UW
HM_I_U02	ocenić wpływ globalizacji na stosunki wewnętrzne	P6S_UW
HM_I_U03	uwzględnić uwarunkowania otoczenia, w szczególności międzynarodowego, przy podejmowaniu decyzji biznesowych	P6S_UW
HM_I_U04	opisywać i interpretować w zaawansowany sposób zjawiska ekonomiczne i procesy gospodarcze oraz wykorzystywać narzędzia analizy ekonomicznej do rozwiązywania problemów ekonomicznych	P6S_UW
HM_I_U05	samodzielnie zdobywać i doskonalić wiedzę i umiejętności zawodowe przez całe życie oraz uwzględniać w swoich działaniach nowe pomysły i rozwiązania	P6S_UU
HM_I_U06	stosować wybrane metody i narzędzia statystyki opisowej, a także zaawansowane techniki informacyjno-komunikacyjne oraz analizować i	P6S_UW

	interpretować dane statystyczne w analizie problemów z obszaru handlu międzynarodowego	
HM_I_U07	określić priorytety, planować i organizować zadania oraz brać odpowiedzialność za ich realizację	P6S_UO
HM_I_U08	uczestniczyć w tworzeniu projektów przestrzegając wymagań prawnych, ekonomicznych, ekologicznych, politycznych i społecznych	P6S_UO P6S_UW
HM_I_U09	analizować, oceniać i rekomendować wybrane warunki umów stosowanych w handlu międzynarodowym w sposób zabezpieczający podstawowe interesy gospodarcze	P6S_UW
HM_I_U10	dobierać formy transportu międzynarodowego adekwatnie do okoliczności kontraktu	P6S_UW
HM_I_U11	analizować i oceniać ryzyko w handlu międzynarodowym z uwzględnieniem ryzyka kraju oraz kontrahenta	P6S_UW
HM_I_U12	analizować i zarządzać zasobami organizacji z uwzględnieniem jej wielokulturowości	P6S_UW P6S_UO
HM_I_U13	komunikować się z otoczeniem mono i wielokulturowym zarówno na poziomie interpersonalnym jak i organizacyjnym oraz brać udział w debacie	P6S_UK
HM_I_U14	opracować w formie pisemnej i prezentować ustnie rozwiązanie wybranego problemu z zakresu stosunków międzynarodowych, w tym gospodarczych, w języku polskim i wybranym języku obcym na podstawie reprezentatywnych źródeł danych	P6S_UK
HM_I_U15	posługiwać się językiem obcym, w tym stosując terminologię nauk społecznych, na poziomie B2 Europejskiego Systemu Opisu Kształcenia Językowego	P6S_UK
HM_I_U16	współpracować w grupie w zróżnicowanych rolach	P6S_UO
KOMPETENCJE SPOŁECZNE		
Absolwent jest gotów do:		
HM_I_K01	etycznego postępowania w ramach wyznaczonych ról organizacyjnych i społecznych oraz do identyfikowania i rozstrzygania dylematów i różnych wariantów rozwiązań związanych z wykonywaniem zawodu, a także dbałości o dorobek i tradycje zawodu	P6S_KO P6S_KR
HM_I_K02	dostosowywania się do nowych sytuacji i warunków, podejmowania nowych zadań i działania w sposób przedsiębiorczy oraz na rzecz środowiska społecznego, a także wypełniania zobowiązań społecznych oraz inicjowania działań na rzecz interesu publicznego	P6S_KO
HM_I_K03	formułowania swojej opinii dotyczącej problematyki z obszaru handlu międzynarodowego i weryfikowania własnych poglądów zgodnie z aktualnym stanem wiedzy	P6S_KK
HM_I_K04	krytycznej oceny posiadanej wiedzy i odbieranych treści oraz uznawania znaczenia wiedzy w rozwiązywaniu problemów wraz z zasięgnięciem opinii ekspertów	P6S_KK

III. ZAJĘCIA LUB GRUPY ZAJĘĆ NIEZŁAŻNIE OD FORMY PROWADZENIA WRAZ Z PRZYPISANIEM DO NICH EFEKTÓW UCZENIA SIĘ I TREŚCI PROGRAMOWYCH ZAPEWNIAJĄCYCH UZYSKANIE EFEKTÓW

A) PRZYPISANIE EFEKTÓW UCZENIA SIĘ DO ZAJĘĆ LUB GRUPY ZAJĘĆ NIEZŁAŻNIE OD FORMY ICH PROWADZENIA

Symbol efektu	kod uniwersalnej charakterystyki poziomu drugiego dla kwalifikacji na poziomie VI	Business English	Foreign Language (German or Spanish)	Specialization Courses	Internship	Project Work Methodologies	Diploma Seminar (Project)	Physical Education	Occupational Health and Safety	Business Ethics	Information Technology	Psychology in Management	Economics	Fundamentals of Business Management	Business Law	Fundamentals of Sociology	International Finance	Statistics	International Economics	Development Economics	Marketing	International Logistics	World Regions and Cultures	International Trade Law	Intercultural Business Communication	Foreign Trade Transactions	International Negotiations	Entrepreneurship	Ecology	World Economics and Politics	
HM_I_W01	P6S_WG			X	X									X						X			X				X			X	
HM_I_W02	P6S_WG			X	X								X		X		X		X	X	X	X				X			X	X	
HM_I_W03	P6S_WG			X	X	X						X			X					X	X	X		X		X				X	
HM_I_W04	P6S_WG			X	X									X										X		X	X			X	
HM_I_W05	P6S_WG			X							X						X														
HM_I_W06	P6S_WG			X								X		X					X	X		X				X				X	
HM_I_W07	P6S_WG			X															X			X		X		X				X	
HM_I_W08	P6S_WG P6S_WK			X															X	X		X								X	
HM_I_W09	P6S_WG			X	X								X						X		X		X					X			
HM_I_W10	P6S_WG P6S_WK			X								X	X		X				X	X	X	X								X	
HM_I_W11	P6S_WG			X									X				X														
HM_I_W12	P6S_WK			X	X									X														X			
HM_I_W13	P6S_WG P6S_WK			X						X													X		X		X				
HM_I_W14	P6S_WK			X															X	X	X	X		X						X	
HM_I_W15	P6S_WG P6S_WK			X																		X								X	
jętności - absolwent pol																															
HM_I_U01	P6S_UW			X										X										X							
HM_I_U02	P6S_UW			X									X							X											X
HM_I_U03	P6S_UW			X								X	X	X			X		X	X	X					X		X		X	
HM_I_U04	P6S_UW			X															X	X	X	X								X	
HM_I_U05	P6S_UU			X	X				X																	X					
HM_I_U06	P6S_UW			X						X			X				X					X				X				X	
HM_I_U07	P6S_UO			X	X	X	X		X																	X	X				
HM_I_U08	P6S_UO P6S_UW			X					X					X					X											X	
HM_I_U09	P6S_UW			X					X				X									X				X					
HM_I_U10	P6S_UW			X																		X									
HM_I_U11	P6S_UW			X																				X		X					
HM_I_U12	P6S_UW P6S_UO			X					X					X										X		X					
HM_I_U13	P6S_UK			X	X		X		X					X								X	X		X	X	X				
HM_I_U14	P6S_UK	X		X		X	X				X			X								X									
HM_I_U15	P6S_UK	X	X	X					X																				X	X	
HM_I_U16	P6S_UO	X	X	X	X		X		X	X				X		X	X					X		X	X	X					
społeczne - absolwent ję																															
HM_I_K01	P6S_KO P6S_KR			X	X				X			X		X								X			X		X	X	X		
HM_I_K02	P6S_KO			X	X			X						X								X		X			X	X	X		
HM_I_K03	P6S_KK			X			X		X		X	X	X	X			X	X		X				X				X	X		
HM_I_K04	P6S_KK			X			X					X	X	X	X		X					X	X		X	X	X	X	X		

B) ZAJĘCIA LUB GRUPY ZAJĘĆ ORAZ TREŚCI PROGRAMOWE ZAPEWNIAJĄCE UZYSKANIE EFEKTÓW UCZENIA SIĘ

ZAJĘCIA LUB GRUPY ZAJĘĆ	TREŚCI PROGRAMOWE
Business Ethics	Ethics in business – philosophers’ contribution; CSR – Corporate Social Responsibility, Corporate Citizenship; Matter of communication – advertising, marketing, contact with the customer; Ecology/environment – is sustainable development possible?; Healthcare – question of accessibility; B2B – can loan sharks be ethical?; Workplace – employees’ experiences.
Psychology in Management	The executive brain of the manager: safety control, productivity and creativity; Motivation and loyalty: competence, relatedness, autonomy; Justice and fairness in organizations: the brain’s moral sense; Heuristics in decision making: the behavioral economics guide; Expertise in judgment and decision making: how to reduce cognitive biases; The predictive mind of the manager: two ways of forecasting the future; The success mind of the manager: reducing stress and building optimism; Sex differences in leadership style: systemizing versus empathizing.
Economics	Economics and economy. An introduction; Tools of economic analysis; Market economy; Intro to macroeconomics; Output and economic fluctuations; The labour market; Money, inflation/deflation; Fiscal and monetary policy; Open economy macroeconomics; Policy-maker point of view; Modern economic problems.
Fundamentals of Business Management	The Environment of International Business; Globalization of Markets; Cross-cultural Management; Cross-cultural Negotiation and Decision Making; Social Responsibility in International Business; Strategy in the International Firm; Marketing in the Global Context; Human Resource Management in the Global Firm.
Business Law	The concept of law; The legal system; Branches of law; Sources of law; Language of the law; Interpretation of law; Legal entities; Basic concepts of civil law; Property; Basic concepts of contract law; Contracts in business; Contracts in business transactions; Security of receivables; Companies; Basic concepts of civil proceedings; Basic concepts in intellectual property.
Fundamentals of Sociology	Fundamentals – what sociology is? Grounds, sociological imagination, great sociologists; Culture, symbols and communication; Socialization – how to become a proper member of the society?; Groups and their inner structures and dynamics; Stratification – the social ladder; Methods and techniques of sociological research; What do we already know about sociology?
International Finance	Introduction to finance: subject of finance as a field of study, financial system and its functions, financial flows; Time value of money; Financial markets; Debt instruments; Exchange trading; Equity instruments; Derivatives market; Derivatives and latest financial crisis; Rates of return, term structure of interest rates, spot and forward interest rates, different types of exchange rates; Risk and return, portfolio diversification, systematic risk, cost of capital capital asset pricing model; Company on financial markets; What is value? Investment appraisal; Banking system; Fundamentals of business valuation.
Statistics	Basics of Statistics; Data in Statistics; Methods of elaborating and displaying data; Measures of central tendency and variability; Measures of asymmetry and concentration; Complex analysis of the structure for different types of statistical series; Sampling; Confidence intervals; Testing of statistical hypothesis; Comparison of two populations; Analysis of variance; Simple linear regression and correlation; Multiple regression; Time series and index numbers; Forecasting in time series.
International Economics	How to measure welfare? Growth & Development. Trade and Development; Why do countries trade? International trade theories; Trade protectionism; Trade policy instruments; World Trade Organization and trade liberalization; Contemporary Currency Regimes and exchange

	rates; The Causes and Consequences of Regional Integration: Europe and Beyond. Eurozone as an example of monetary system; Developing countries; International movement of capital and foreign direct investments;
Development Economics	Introduction to the Development Economics; Fundamental sources of economic development; The role of the state in the economic development; Political economy of trade policy in developing countries; International accounts and the balance of payments; Postwar International Economic Regime; The neoliberal counterrevolution in the developing world; International Economic Relations after 1989; The Rise of the Rest: China and East-Asian countries in the world economy; International finance and financial crises in the developing world; The New Populism in Developing Economies: Cultural Backlash or Economic Protest; Social problems in developing world: poverty, children work and climate crisis; Fiscal and monetary policy in the developing world for the XXI century; Poland success story: How to move from a developing country to the fastest grower?
Marketing	Organization environment; Marketing information system; Essence and marketing instrument; Buyer behavior; Product in marketing terms; Prices; Distribution; Promotion.
International Logistics	IT systems in global logistics; International logistics intermediaries; International logistics_trends and challenges_eSupply chain, Supply chain 4.0 Logistics 4.0; Covid-19 and its impact on supply chains; Logistics strategies; Global sourcing.
World Regions and Cultures	World religions; Globalization and regionalization ; Samuel P. Huntington's Clash of Civilizations; Zygmunt Bauman's Liquid Modernity; Mass media and Internet; Women's rights.
International Trade Law	The concept of contract; Principles of contract law; Rules of editing contracts; Principles of interpretation of contracts; Basic types of contracts in international trade: sales contract, service contract, lease contract, forwarding contract; Basic principles of international private law; Rules for settling disputes under international contracts/agreements; ADR in international trade.
Intercultural Business Communication	Introduction to Culture; Culture and its main characteristics; 6 cultural dimensions of G. Hofstede; Cultural differences in practical examples; Intercultural verbal and nonverbal communication; Practicing intercultural communication in business and managerial context; Intercultural Leadership; Intercultural Business Etiquette; Culture Shock & Developing cross cultural competencies; Intercultural Business Negotiation; Building successful intercultural relationship based on trust.
Foreign Trade Transactions	Basic knowledge of foreign trade transactions - forms and phases of goods and services exchange on international market. Principal elements and techniques of their application; Preparation for taking action to conclude a transaction in foreign trade; International agreements and usage of trade - INCOTERMS 2010; The use of the most favorable bases of delivery, payment terms, contractual penalties and insurance of transactions as an element of contract financial security; Characteristic of the cooperation with the competent units responsible for individual transaction cycles; Analyses of the sample of documents needed for the preparation and implementation of international agreements; Practical exercises in creating the transactions in foreign trade.
Entrepreneurship	Concept and essence of entrepreneurship. Entrepreneurship in Poland and the world. Entrepreneurial competence – aptitude testing, analysis of entrepreneurial characteristics, sense of one’s own self-efficiency, knowledge, cognitive mechanisms of entrepreneurs. Market focused creativity. Business ideas – creative-and-analytical workshops. “A great idea is not everything”. Placing an organization on the market. Building strategic advantage. Sources of capital. Active seeking of support available for entrepreneurs (loans, grants, incubator offers, private investor offers). Business plan. When and why it is created? Business plan elements. External entrepreneurship environment. Intellectual capital in a company – its driving force. Employee entrepreneurship. Entrepreneur in relations with other people. Elements of communication, negotiations, public appearances.
International Negotiations	Basic skills: deferring from bargaining over positions, separating the people from the problem, focusing on interests, inventing options for mutual gain, using objective criteria, developing BATNA; dealing with dirty tricks; Fundamental differences between the East and the West and their implications on the process of international negotiations; The role of corporate culture in

	the negotiation process - study by Geert Hofstede (defining dimensions of culture, basic differences between countries); New approach towards negotiations - basic assumptions of 3D negotiations; Significance of the setup in business negotiations; Deal design - creating value, making lasting deals; Tactics - anchoring effect, meta-anchoring; Role of emotions in the negotiating process.
World Economics and Politics	The subject of the lecture entitled World economics and politics is the description and presentation of the sources of changes in the contemporary world economy in the light of economic theory (international economics versus geoeconomics). This will be done primarily through: Clarification of the influence of the political factor on the international transfer of goods and services, as well as capital and labour; Discussion, in the light of political changes, of the processes of the world economy, i.e.: globalization; regional integration; market transformation; Characterization of the subjective changes of the global economy and its development centers (United States, EU, Japan, China, Russia); Discussion of global problems in an interdisciplinary perspective and explanation of the sources and effects of economic crises; Characterising the effects of COVID-19 on international economic and political relations.
Ecology	Business and the natural environment: basic concepts; Pressure of business activities on the natural environment; Ecosystem services; Externalities and their internalisation; Ecological policy and its instruments - nature conservation; Ecological policy - economic instruments; business in the light of the concept of sustainable development; Natural resources and assets; Identification of ecosystem services; Assessment of the impact of the project on the environment.
Foreign Languages	<u>English (compulsory):</u> Personal information. Society and Family. Health and nutrition. Media. Science and education. Work and economy; Natural environment; World affairs; Sport and Recreation; Entertainment; Weather; Technological and social trends; Shopping; Transport; Phone calls; Correspondence. <u>German or Spanish (elective):</u> Personal information. Society and Family. Health and nutrition. Media. Science and education. Work and economy; Natural environment; World affairs; Sport and Recreation; Entertainment; Weather; Technological and social trends; Shopping; Transport; Phone calls; Correspondence.
Project Work Methodologies	Study techniques; Creating presentations; Public speaking and self-presentation; Teamwork; Writing skills; Project method work; Design Thinking; Project methodology
Diploma Seminar	Principles of work on the project. Project Schedule. Selection and formulation of a research problem and research hypotheses. Concept of solving a research problem. Selection of the method and techniques of the project.
Physical Education	Practical exercises in the area of a selected sports discipline aimed at: developing physical fitness, improving the student's health. Preparing the student for active participation in physical culture. Shaping the character and desired attitudes in individual and team activities. Shaping physical activity necessary for various manifestations of life activity. Creating conditions for independent use of mastered skills in the field of exercises in physical culture throughout life.
Information Technology	Introduction to the course – basic information about the tools and definitions. Text editors– introduction, basic functions and interface. Exercises in creating notes from a meeting with a client. Preparing documentation for a project. Creating headers and footers, styles and formatting. Spreadsheets – introduction, basic functions and interface. Using tables for a breakdown of a project and tasks. Approximation of costs with Delphi method in groups. Functions in spreadsheets - calculating average cost and time. Advanced calculation in spreadsheets and data sources. Data importing and XML files. Generating charts and statistics for a project Databases and data warehouses – basic information and features. Creating presentations using proper IT tools and learning presentation techniques
Occupational Health and Safety	Introduction to the issues of occupational health and safety. Legal aspects of occupational health and safety. Rooms and environmental conditions. Characteristics of threats. Accidents at the University. Fire protection. Emergency first aid.

Specialization Courses	<p><u>International Business</u>: International Management; Foreign Trade Transactions, International Tax Law, Capital Markets: Institutions and Instruments; International Accounting Standards; International Marketing; International Strategy and Business Operations; International Business Negotiations</p> <p><u>E-commerce in International Markets</u>: New business models (B2B, B2C, C2C); E-commerce; Export marketing for SMEs; E-marketing; Personal data protection in e-commerce; Financing of SMEs; Customs and tariffs in international e-commerce transactions; CRM (customer relationship management); E-commerce platforms; Fundamentals of web design.</p>
------------------------	---

IV. PROGRAM STUDIÓW

Specjalności kształcenia dla rocznika 2023/24:

International Business

E-commerce in International Markets

A) PRZYPORZĄDKOWANIE KIERUNKU STUDIÓW DO DYSCYPLIN NAUKOWYCH

L.p.	Dyscypliny naukowe	% PUNKTÓW ECTS
1	Ekonomia i finanse - dyscyplina wiodąca	74%
2	Nauki o polityce i administracji	13%
3	Nauki o zarządzaniu i jakości	13%

B) PODSTAWOWE WSKAŹNIKI ECTS OKREŚLONE DLA PROGRAMU STUDIÓW

Nazwa wskaźnika	Liczba punktów ECTS
łączna liczba punktów ECTS, jaką student musi uzyskać w ramach zajęć prowadzonych z bezpośrednim udziałem nauczycieli akademickich lub innych osób prowadzących zajęcia	STUDIA STACJONARNE 92,3
	STUDIA NIESTACJONARNE -
łączna liczba punktów ECTS przyporządkowana zajęciom kształtującym umiejętności praktyczne	111
łączna 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	6
łączna liczba punktów ECTS przyporządkowana zajęciom do wyboru	84
łączna liczba punktów ECTS przyporządkowana praktykom zawodowym	36

C) WYMIAR, ZASADY I FORMY ODBYWANIA PRAKTYK ZAWODOWYCH

Wymiar praktyk, dla studentów, rozpoczynających naukę w roku akademickim 2023/24 wynosi 960 godzin (36 ECTS). Podstawą organizacji praktyk zawodowych jest modułowy program praktyk zawodowych, student realizuje moduły obowiązkowe i wybiera moduły spośród modułów do wyboru.

Praktyki mogą być realizowane w przedsiębiorstwach i instytucjach, w następujących działach: dział księgowości, dział ekonomiczny, dział handlowy, biuro obsługi klienta, dział rozliczeń finansowych z zagranicą, kasa, biuro zarządu, dział organizacji i zarządzania, dział rozwoju i inne.

Student może wybrać praktykodawcę samodzielnie lub z katalogu firm współpracujących z Uczelnią.

Praktyka zawodowa	<p><u>Moduły obowiązkowe:</u></p> <p>Legal basis and object of activity of the entity</p> <p>Entity organization</p> <p>Organizational documentation of the entity</p> <p>Relations with the international environment</p> <p><u>Moduły do wyboru:</u></p> <p>Organization of foreign trade in the enterprise; Foreign trade transactions; Foreign trade documents; Settlements in foreign trade; Customs procedure; The form and manner of recording economic events of an economic entity; Sale of products and services by an economic entity; Marketing activity of the enterprise; Shaping social relations / social communication / promotional activity; EU funds; EU law</p>
-------------------	--

D) SPOSOBY WERYFIKACJI OCENY EFEKTÓW UCZENIA SIĘ OSIĄGANÝCH PRZEZ STUDENTA W TRAKCIE CAŁEGO CYKLU KSZTAŁCENIA

- weryfikacja efektów uczenia się z obszaru wiedzy
 - quiz interaktywny na platformie Moodle (pytania testowe i opisowe)
 - kolokwium pisemne (pytania testowe i opisowe)
 - egzamin pisemny (pytania testowe, opisowe)
 - kolokwium ustne
 - sprawdziany śródsesestralne
 - indywidualne lub zespołowe opracowanie tematu
 - indywidualna praca pisemna w postaci eseju lub referatu
 - analiza studium przypadku
 - raport
 - projekt dyplomowy (część teoretyczna z bibliografią)
- weryfikacja efektów uczenia się z obszaru umiejętności
 - projekt
 - aktywność na zajęciach rozumiana jako zaangażowanie w pracę grupową
 - zadania o charakterze praktycznym wykonywane indywidualnie lub w zespołach
 - symulacje podczas zajęć
 - kolokwium pisemne (pytania problemowe)
 - egzamin pisemny (pytania problemowe)
 - projekt dyplomowy (część praktyczna - badania ankietowe, analiza danych, wnioski, rekomendacje)
- weryfikacja efektów uczenia się z obszaru kompetencji społecznych
 - dyskusja moderowana lub debata przeprowadzona podczas zajęć
 - udział w zajęciach rozumiany jako aktywna konwersacja z prowadzącym

- prezentacja zagadnienia lub projektu na forum, obrona projektu
- udzielanie koleżeńskiej informacji zwrotnej
- projekt dyplomowy (samoocena związana z wkładem pracy własnej w projekt zespołowy)

E) PLAN STUDIÓW

