



**WYŻSZA SZKOŁA BANKOWA  
w Poznaniu**

Wyższa Szkoła Bankowa w Poznaniu  
Wydział Finansów i Bankowości

Program studiów  
dla kierunku  
Psychologia w biznesie  
studia II stopnia

Studia: stacjonarne/niestacjonarne

Profil: praktyczny

Rok akademicki 2022/2023

41

## I. OGÓLNA CHARAKTERYSTYKA KIERUNKU STUDIÓW

<b>nazwa kierunku studiów</b>	<b>Psychologia w biznesie</b>	
<b>Poziom kształcenia</b> (studia pierwszego stopnia / studia drugiego stopnia / jednolite studia magisterskie)	Studia drugiego stopnia	
<b>Profil kształcenia</b>	praktyczny	
<b>Forma studiów</b> stacjonarne/niestacjonarne	Stacjonarne/niestacjonarne	
<b>Czas trwania studiów (w semestrach)</b>	4	
<b>Łączna liczba punktów ECTS dla danej formy studiów.</b>	120	
<b>Łączna liczba godzin określona w programie studiów</b>	Studia stacjonarne 2952	Studia niestacjonarne 2988
<b>Tytuł zawodowy nadawany absolwentom</b>	magister	
<b>Wymiar praktyk zawodowych.</b>	480	
<b>Język prowadzenia studiów</b>	polski	
<b>Rok rozpoczęcia cyklu kształcenia</b>	2022	

## II. EFEKTY UCZENIA SIĘ

PROFIL PRAKTYCZNY		
symbol efektu	opis efektów uczenia się dla absolwenta studiów II stopnia na kierunku Psychologia w biznesie	kod uniwersalnej charakterystyki poziomu drugiego dla kwalifikacji na poziomie 7
WIEDZA absolwent zna i rozumie		
PSYCH_II_W01	w pogłębionym stopniu terminologię używaną w psychologii, rozumiejąc jej źródła i sposoby zastosowania w obrębie pokrewnych dyscyplin naukowych oraz wybrane współczesne koncepcje psychologiczne, a także metodologiczne i przedmiotowe powiązania psychologii z innymi pokrewnymi dyscyplinami naukowymi	P7S_WG
PSYCH_II_W02	wybrane współczesne koncepcje z zakresu nauk o zarządzaniu i jakości oraz konieczność poddawania ich krytycznej analizie	P7S_WG
PSYCH_II_W03	w pogłębionym stopniu procesy komunikacji interpersonalnej oraz psychologiczne mechanizmy regulujące zachowania społeczne jednostek i małych grup społecznych	P7S_WG
PSYCH_II_W04	w pogłębionym stopniu zasady i narzędzia pozwalające na tworzenie efektywnych zespołów	P7S_WG
PSYCH_II_W05	różne ujęcia i uwarunkowania funkcjonowania i rozwoju człowieka oraz możliwości wspierania jego dobrostanu, ze szczególnym uwzględnieniem obszaru zawodowego	P7S_WG
PSYCH_II_W06	w pogłębionym stopniu koncepcje uczenia się osób dorosłych i podmiotowe oraz organizacyjne uwarunkowania tego procesu	P7S_WG
PSYCH_II_W07	w pogłębionym stopniu uwarunkowania dobrostanu i efektywności pracowników w organizacji	P7S_WG
PSYCH_II_W08	mechanizmy funkcjonowania człowieka w systemie ekonomicznym, tj. jako kształtującego ten system i będącego podmiotem jego oddziaływań	P7S_WG
PSYCH_II_W09	wybrane koncepcje przywództwa, modele i style przywództwa oraz ich uwarunkowania	P7S_WG
PSYCH_II_W10	metody analizy strategicznej organizacji i jej otoczenia	P7S_WG
PSYCH_II_W11	zasady tworzenia i rozwoju przedsiębiorczości	P7S_WK
PSYCH_II_W12	możliwości wynikające z cyfrowej transformacji procesów społecznych, komunikacyjnych i gospodarczych	P7S_WG P7S_WK
PSYCH_II_W13	w pogłębionym stopniu zasady projektowania i prowadzenia badań społecznych, a w szczególności metodologię badań psychologicznych, zastosowania statystyki w psychologii, a także wybrane metody pomiaru zjawisk psychologicznych, społecznych i organizacyjnych	P7S_WG

PSYCH_II_W14	pojęcia z zakresu ochrony własności intelektualnej	P7S_WK
PSYCH_II_W15	zasady etyki w biznesie oraz ideę społecznej odpowiedzialności biznesu	P7S_WK
<b>UMIEJĘTNOŚCI</b> absolwent potrafi		
PSYCH_II_U01	nawiązywać kontakt i efektywnie komunikować się z inną osobą i grupą osób, aktywnie słuchać, udzielać informacji zwrotnych, prowadzić debatę	P7S_UK
PSYCH_II_U02	interpretować zachowania jednostek i relacje interpersonalne oraz analizować źródła sukcesów i porażek realizowanych przez siebie zadań	P7S_UW
PSYCH_II_U03	identyfikować role w pracy zespołu, fazy rozwoju zespołu, wskazać bariery komunikacyjne utrudniające pracę zespołu, jak i dysfunkcje jego funkcjonowania oraz proponować konstruktywne działania naprawcze	P7S_UW
PSYCH_II_U04	animować pracę nad rozwojem ludzi dorosłych, ze szczególnym uwzględnieniem rozwoju osobistego i zawodowego	P7S_UW
PSYCH_II_U05	identyfikować zasoby i procesy sprzyjające zwiększeniu dobrostanu jednostki oraz wzmacniające możliwości konstruktywnego radzenia sobie ze stresem czy kryzysem oraz formułować rekomendacje w tym zakresie	P7S_UW
PSYCH_II_U06	analizować, wyjaśniać i przewidywać zachowania konsumentów dóbr i usług w różnych zadaniach i sytuacjach	P7S_UW
PSYCH_II_U07	identyfikować, analizować i interpretować zjawiska oraz procesy w organizacji i w otoczeniu organizacji, w tym także złożone i nietypowe	P7S_UW
PSYCH_II_U08	identyfikować zasoby i procesy sprzyjające wdrażaniu oraz rozwojowi pozytywnych relacji interpersonalnych w organizacji oraz formułować rekomendacje w tym zakresie	P7S_UW
PSYCH_II_U09	inicjować działalność gospodarczą przedsiębiorstw, a także działalność organizacji nienastawionych na zysk	P7S_UW
PSYCH_II_U10	dokonać całościowej diagnozy sytuacji w przedsiębiorstwie oraz analizy i krytycznej oceny możliwych wariantów strategii	P7S_UW
PSYCH_II_U11	podejmować decyzje strategiczne w oparciu o analizę informacji z makro i mikrootoczenia	P7S_UW
PSYCH_II_U12	wykorzystywać potencjał technologii cyfrowych w działalności profesjonalnej	P7S_UW
PSYCH_II_U13	zaprojektować i przeprowadzić badanie naukowe (sformułować problem, pytania lub hipotezy, dokonać ich operacjonalizacji i zweryfikować przy użyciu odpowiednich metod)	P7S_UW

PSYCH_II_U14	dokonać analizy wyników badań naukowych, korzystając z odpowiednich metod i narzędzi	P7S_UW
PSYCH_II_U15	prezentować zdobytą wiedzę i umiejętności w mowie i piśmie z wykorzystaniem specjalistycznej terminologii oraz zaawansowanych technologii informacyjno-komunikacyjnych	P7S_UW P7S_UK
PSYCH_II_U16	posługiwać się językiem obcym również w zakresie dziedziny nauk społecznych na poziomie B2+ Europejskiego Systemu Opisu Kształcenia Językowego	P7S_UK
PSYCH_II_U17	określić priorytety, planować i organizować zadania oraz brać odpowiedzialność za ich realizację	P7S_UO
PSYCH_II_U18	współpracować z innymi osobami w pracach zespołowych oraz kierować pracą zespołu	P7S_UO
PSYCH_II_U19	samodzielnie uczyć się, zdobywać i aktualizować wiedzę oraz umiejętności zawodowe przez całe życie, a także inspirować i zachęcać innych w tym zakresie	P7S_UU
PSYCH_II_U20	wykorzystać zdobytą wiedzę teoretyczną i własne obserwacje do analizowania psychologicznego i społecznego funkcjonowania człowieka, a także do podejmowania i wspierania działań przedsiębiorczych oraz innowacyjnych	P7S_UW
<b>KOMPETENCJE SPOŁECZNE absolwent jest gotów do</b>		
PSYCH_II_K01	poszukiwania informacji na temat praktycznego zastosowania swojej wiedzy i umiejętności z zakresu psychologii, inicjowania działania na rzecz środowiska społecznego, a także do współpracy i współdziałania ze specjalistami i niespecjalistami, zarówno podczas pracy indywidualnej, jak i zespołowej	P7S_KO
PSYCH_II_K02	przestrzegania i rozwijania etycznego aspektu podejmowanych przez siebie działań w ramach pełnionych ról społecznych i organizacyjnych	P7S_KR
PSYCH_II_K03	krytycznej analizy i oceny wyników działań wdrożeniowych, badań naukowych oraz weryfikacji ich popularnonaukowych omówień	P7S_KK
PSYCH_II_K04	refleksyjnego stosowania praktycznej wiedzy z obszaru psychologii i zarządzania, w tym do rozwiązywania złożonych i nietypowych problemów	P7S_KK
PSYCH_II_K05	refleksyjnej analizy i konstruktywnej zmiany własnych, нефункциональных zachowań i sposobów komunikowania się z innymi	P7S_KK

### III. ZAJĘCIA LUB GRUPY ZAJĘĆ NIEZŁĄCZNIE 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 NIEZALEŻNIE OD FORMY ICH PROWADZENIA**

SYMBOL EFEKTU KSZTAŁ- CENIA	Psychologia człowieka dorosłego	Psychologia ekonomiczna	Psychologia zespołu pracowniczego	Technologie cyfrowe w biznesie	Zarządzanie strategiczne	Analiza transakcyjna	Psychologia pozytywna	Osobowościowe i środowiskowe wyznaczniki zachowania	Psychologia perswazji i wpływy społecznego	Warsztaty badawcze	Przedsiębiorczość	Leadership (ang.)	Business Communication Skills (ang.)	Psychologists Professional Ethics (ang.)	Metodyka pracy magisterskiej	Seminarium magisterskie	Przedmioty specjalnościowe	Praktyka zawodowa	BHP	odniesienie do opisu efektów uczenia się
PSYCH_II_W01	x	x	x			x	x	X	x					x		x	x			P7S_WG
PSYCH_II_W02					x						x	x				x	x		x	P7S_WG
PSYCH_II_W03	x	x	x			x	x	X	x		x	x	x				x			P7S_WG
PSYCH_II_W04			x			x	x					x					x			P7S_WG
PSYCH_II_W05	x	x	x			x	x	X									x			P7S_WG
PSYCH_II_W06	x		x			x	x										x			P7S_WG
PSYCH_II_W07			x				x					x					x		x	P7S_WG
PSYCH_II_W08		x									x						x	x		P7S_WG
PSYCH_II_W09			x		x		x		x			x					x			P7S_WG
PSYCH_II_W10					x												x	x		P7S_WG
PSYCH_II_W11	x	x									x						x			P7S_WK
PSYCH_II_W12		x		x	x						x						x			P7S_WG P7S_WK
PSYCH_II_W13	x		x		x					x				x	x	x	x	x		P7S_WG
PSYCH_II_W14														x	x	x	x			P7S_WK
PSYCH_II_W15					x				x		x			x			x	x	x	P7S_WK
PSYCH_II_U01			x			x			x								x	x		P7S_UK
PSYCH_II_U02	x	x	x			x	x	X	x								x	x		P7S_UW
PSYCH_II_U03			x				x										x			P7S_UW
PSYCH_II_U04	x					x	x										x			P7S_UW
PSYCH_II_U05	x		x			x	x	X									x			P7S_UW

PSYCH_II_U06		x							x		x						x			P7S_UW		
PSYCH_II_U07		x	x		x		x				x						x	x	x	P7S_UW		
PSYCH_II_U08			x			x	x										x			P7S_UW		
PSYCH_II_U09											x						x			P7S_UW		
PSYCH_II_U10					x							x					x		x	P7S_UW		
PSYCH_II_U11					x						x						x			P7S_UW		
PSYCH_II_U12				x							x	x					x			P7S_UW		
PSYCH_II_U13											x					x	x	x		P7S_UW		
PSYCH_II_U14											x						x	x		P7S_UW		
PSYCH_II_U15	x		x		x	x	x				x	x	x	X	x	x	x	x		P7S_UW P7S_UK		
PSYCH_II_U16												x	X	x			x	x		P7S_UK		
PSYCH_II_U17	x				x						x	x					x	x	x	P7S_UO		
PSYCH_II_U18	x																x			P7S_UO		
PSYCH_II_U19	x		x					X										x		P7S_UU		
PSYCH_II_U20	x	x		x	x			X	x		x						x	x		x	P7S_UW	
PSYCH_II_K01	x			x		x	x		x		x						x	x		x	P7S_KO	
PSYCH_II_K02	x	x	x		x	x	x		x	x	x	x				x	x		x	x	x	P7S_KR
PSYCH_II_K03	x	x	x		x	x	x			x		x					x	x	x		P7S_KK	
PSYCH_II_K04	x	x	x	x	x	x	x	x	x		x	x					x		x		P7S_KK	
PSYCH_II_K05	x		x			x			x					X				x			P7S_KK	



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

ZAJĘCIA LUB GRUPY ZAJĘĆ	TREŚCI PROGRAMOWE
Psychologia człowieka dorosłego	Cykl rozwojowy człowieka; Rozwój poznawczy i społeczny; Dydaktyczne i psychologiczne podstawy andragogiki; Indywidualny i społeczny wymiar edukacji ustawicznej; Zarządzanie własnym rozwojem; Autokreacja i samokształtowanie
Psychologia ekonomiczna	Zastosowanie psychologii do wyjaśniania zachowań ekonomicznych; Racjonalność i nieracjonalność w ekonomii; Pieniądz w psychologii; Decyzje finansowe; Ryzyko decyzji finansowych; Psychologia w oszczędzaniu, ubezpieczaniu się, płaceniu podatków; Psychologia w inwestowaniu; Ekonomia szczęścia; Terapia finansowa i doradztwo finansowe; Projektowanie treningu inteligencji finansowej
Psychologia zespołu pracowniczego	Rozróżnienie między grupą a zespołem; Normy grupowe i fazy rozwoju zespołu; Dobór zespołu – kryteria i metody; Osobowościowe uwarunkowania zarządzania zespołem; Podstawy komunikacji interpersonalnej w pracy z zespołem; Zwiększanie efektywności zespołu; Motywowanie i podnoszenie zaangażowania zespołu; Sytuacje konfliktowe w zespole
Technologie cyfrowe w biznesie	Ekosystem mediów i technologii cyfrowych oraz jego znaczenie w biznesie; Koncepcje i modele biznesu cyfrowego i przemysłu 4.0; Istota i uwarunkowania cyfrowej gospodarki; Technologie cyfrowe w zarządzaniu przedsiębiorstwem, marketingu i sprzedaży, PR, HR i EB
Zarządzanie strategiczne	Strategia, poziomy strategii, cechy skutecznej strategii; Analiza makrootoczenia i mikrootoczenia; Analiza zasobów, umiejętności oraz potencjału strategicznego przedsiębiorstwa; Formułowanie strategii; Strategia korporacyjna, strategia dywersyfikacji, analiza portfelowa; Źródła przewagi konkurencyjnej; Implementacja strategii
Analiza transakcyjna	Filozoficzne i teoretyczne założenia koncepcji; Kluczowe idee i podstawowe pojęcia AT; Narzędzia zmiany; Zastosowania AT w praktyce: w edukacji i organizacjach; Pozycje życiowe; Modele Ja; Definicje, rodzaje i funkcje transakcji; Znaki rozpoznania; Gry psychologiczne; Strukturalizacja czasu i jej znaczenie dla osobistego i zawodowego funkcjonowania człowieka; AT w organizacji
Psychologia pozytywna	Prekursorzy psychologii pozytywnej; Różnice między p.p. a innymi subdyscyplinami psychologii; Konceptualizacja szczęścia; Współczesne teorie szczęścia; Uwarunkowania i korelaty dobrostanu; Szczęście w kulturze; Psychologia pozytywna w biznesie; Pomiar szczęścia, zadowolenia, satysfakcji; Aktywność intencjonalna a szczęście; Pozytywne interwencje psychologiczne; Psychologia pozytywna w praktyce coacha i trenera biznesu
Osobowościowe i sytuacyjne wyznaczniki zachowania	Cechy fizyczne środowiska a zachowanie; Kontekst społeczny i identyfikacja z grupami społecznymi; Ustosunkowanie do innych ludzi; Władza i podleganie władzy; Wartości, interesy, przekonania oraz cechy a zachowanie; Problemy z racjonalnością; Mechanizm samokontroli
Psychologia perswazji i wpływu społecznego	Komunikacja międzyludzka a wpływ społeczny; Formy wpływu społecznego: perswazja, manipulacja, argumentacja, motywacja; Cele i motywacje związane z wywieraniem wpływu społecznego; Proces wywierania wpływu a proces zmiany i podejmowania decyzji; Reguły wywierania wpływu. Czynniki wpływu społecznego; Strategie, techniki i narzędzia wywierania wpływu; Kompetencja perswazyjna; Taktyki kontrperswazji i antymanipulacji
Warsztaty badawcze	Rodzaje metod badawczych; Zasady etyczne w procesie badawczym; Formułowanie problemu i celu badań, stawianie pytań i hipotez; Zmienne i ich wskaźniki; Zasady konstrukcji narzędzia w badaniach ilościowych; Problematyka doboru próby; Projektowanie badań eksperymentalnych; Projektowanie FGI i IDI, wykorzystanie technik projekcyjnych; Analiza statystyczna danych; Analiza danych jakościowych; Wykorzystanie obserwacji jawnej i ukrytej

Przedsiębiorczość	Przedsiębiorczość w Polsce i na świecie; Osobowość przedsiębiorcy; Tworzenie pomysłu na własną działalność – warsztaty twórczo-analityczne; Wprowadzanie organizacji na rynek; Kształtowanie tożsamości organizacji; Budowa mechanizmów komunikacji między przedsiębiorstwem a rynkiem; Analiza dostępnych źródeł finansowania start-upów; Franchising; Tworzenie biznesplanów; Zarządzanie operacyjne przedsiębiorstwem
Psychologists Professional Ethics (przedmiot w jęz. angielskim)	Ethics and its subject; Moral and legal norms; Theoretical and applied ethics; Analysis of basic concepts in the field of ethics; Ethical standards of a psychologists work; Work ethics; Social responsibility dilemmas; Ethics of negotiations; Psychological tests and ethics; Ethical aspects of psychological diagnosis; Codes of ethics and professional standards
Leadership (przedmiot w jęz. angielskim)	Leadership and management; Leadership theories and situational leadership model; Traits, predispositions and competencies of a good leader; Management/leading styles; Leadership and change management; Leadership and organizational culture; Self-diagnosis of leadership competence; Self-development planning
Business Communication Skills (przedmiot w jęz. angielskim)	Understanding the foundations of business communication; Business communication and credibility in business settings; Internal and external business communication; Cultural awareness in business communication
Metodyka pracy magisterskiej	Określenie obszaru, struktury pracy i problemu badawczego; Cele pracy i hipoteza badawcza; Zasady korzystania ze źródeł i przestrzegania praw autorskich; Generowanie przykładowych problemów/pytań, teoretycznie uzasadnionych hipotez oraz sposobów ich weryfikacji; Podstawowe zasady i dylematy prowadzenia badań
Seminarium magisterskie	Podstawowe metodologiczne i etyczne zasady prowadzenia badań naukowych; Odniesienie problematyki pracy magisterskiej do różnych obszarów wiedzy teoretycznej i badań empirycznych w psychologii i zarządzaniu; Omówienie podstaw teoretycznych pracy i krytycznej analizy literatury przedmiotu, wykorzystanie tej wiedzy w procesie formułowania pytań i hipotez badawczych; Sformułowanie problemu pracy z uzasadnieniem jego wartości poznawczej i praktycznej; Przedstawienie pytań i hipotez badawczych z uzasadnieniem tych ostatnich przez odwołanie się do zebranej literatury; Prezentacja konspektów pracy; Rodzaje i zastosowanie narzędzi badawczych. Mocne i słabe strony stosowanych narzędzi; Dobór metody statystycznej analizy danych a pytania i hipotezy badawcze; Formalne standardy sposobu redagowania tekstu i graficznej prezentacji pracy magisterskiej; Przestrzeganie zasad poszanowania własności intelektualnej; Struktura pracy; Standardy prezentacji treści pracy badawczej
BHP	Przepisy BHP; Ergonomia pracy biurowej; Ocena ryzyka; Systemy zarządzania BHP; Pierwsza pomoc; Ochrona przeciwpożarowa
Przedmioty specjalnościowe	<u>Trener biznesu:</u> Podstawowe kompetencje menedżerskie, identyfikacja potrzeb i problemów menedżera – zastosowanie cyklu nauczania opartego na doświadczeniu; Psychologia małych grup; Projektowanie procesu szkoleniowego; Prowadzenie szkoleń metodą warsztatową; Metody aktywizujące w szkoleniach; Techniki i narzędzia trenerskie; Coaching w pracy trenera <u>Psychologia sprzedaży:</u> Zarządzanie sprzedażą; Psychologia zachowań konsumenta; Marketing 4.0; Techniki sprzedaży; Budowanie pozycji negocjacyjnej; Analiza negocjacji; Taktyki negocjacyjne; Przygotowanie procesu negocjacji <u>Zarządzanie kryzysem i zmianą w organizacji:</u> Rozpoznawanie sytuacji kryzysowych i minimalizowanie ich skutków; Metody zarządzania organizacją w kryzysie; Radzenie sobie ze stresem i emocjami; Efektywna komunikacja; Wywieranie wpływu społecznego; Techniki wspomagające rozwiązywanie konfliktów; Zarządzanie wizerunkiem w sytuacjach kryzysowych

#### IV. PROGRAM STUDIÓW



Specjalności kształcenia dla rocznika 2022/23:  
Psychologia sprzedaży  
Trener biznesu  
Zarządzanie kryzysem i zmianą w organizacji

#### A) PRZYPORZĄDKOWANIE KIERUNKU STUDIÓW DO DYSYCYPLIN NAUKOWYCH

L.p.	Dyscypliny naukowe	% PUNKTÓW ECTS
1	Psychologia	55%
2	Nauki o zarządzaniu i jakości	45%

#### 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 60
	STUDIA NIESTACJONARNE 44
Łączna liczba punktów ECTS przyporządkowana zajęciom kształtującym umiejętności praktyczne	83,5
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	5
Łączna liczba punktów ECTS przyporządkowana zajęciom do wyboru	69
Łączna liczba punktów ECTS przyporządkowana praktykom zawodowym	20

#### C) WYMIAR, ZASADY I FORMY ODBYWANIA PRAKTYK ZAWODOWYCH

Wymiar praktyk, dla studentów, rozpoczynających naukę w roku akademickim 2022/23 wynosi 480 godzin (20 ECTS).

Celem praktyk zawodowych na kierunku Psychologia w biznesie jest: przygotowanie studenta do praktycznego wykorzystania wiedzy teoretycznej zdobytej w trakcie kształcenia, zapoznanie studenta z charakterem przyszłego potencjalnego miejsca pracy, umożliwienie zdobycia pierwszych doświadczeń praktycznych w obszarze przyszłej pracy zawodowej, przygotowanie studenta do pracy samodzielnej, umożliwienie studentowi znalezienia problemu badawczego, który będzie tematem jego pracy magisterskiej.

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

Komórki praktyk: biuro zarządu, dział organizacji i zarządzania, dział szkoleń, dział HR, dział personalny, dział rozwoju, dział zarządzania zasobami ludzkimi, dział marketingu, dział dystrybucji marki, dział handlowy, dział rozwoju marki, dział PR, dział badań i rozwoju, dział ds. relacji pracowniczych, dział onboarding, biuro obsługi klienta i inne.

Praktyka zawodowa	<p>Podstawy prawne i przedmiot działalności przedsiębiorstwa; Organizacja podmiotu gospodarczego; Dokumentacja organizacyjna przedsiębiorstwa; Przepisy wewnętrzne regulujące funkcjonowanie przedsiębiorstwa; Miejsce specjalisty ds. rozwoju biznesu (trenera biznesu i/lub specjalisty ds. rozwoju marki przedsiębiorstwa)</p> <p><u>Moduły dodatkowe (specjalnościowe):</u>  Działalność trenerska (szkoleniowa); Psychologia kontaktu i pracy z klientem; Charakter oraz psychologiczne podstawy funkcjonowania grup pracowniczych w przedsiębiorstwie; Ocena pracownicza, ścieżki kariery, zarządzanie talentami, treningi rozwoju zawodowego dla pracowników; Jakość pracy w organizacji i treningi budowania dobrostanu pracowników; Badanie zachowań konsumentów; działalność marketingowa; PR i CSR; Media; Negocjacje; Zmiana i zarządzanie zmianą w organizacji</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
  - praca magisterska (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)
  - praca magisterska (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

#### E) PLANY STUDIÓW





