



Uniwersytet WSB Merito w Poznaniu
Wydział Ekonomiczny w Szczecinie

Program studiów
Dla kierunku
„Psychologia w Biznesie”
Studia I Stopnia

Studia: niestacjonarne
(wskazać formę lub formy studiów)

Profil: praktyczny
(ogólnoakademicki / praktyczny)

Rok akademicki 2023/2024

I. OGÓLNA CHARAKTERYSTYKA KIERUNKU STUDIÓW

nazwa kierunku studiów	PSYCHOLOGIA W BIZNESIE	
Poziom kształcenia (studia pierwszego stopnia / studia drugiego stopnia / jednolite studia magisterskie)	Studia pierwszego stopnia	
Profil kształcenia	praktyczny	
Forma studiów stacjonarne/niestacjonarne	niestacjonarne	
Czas trwania studiów (w semestrach)	6	
Łączna liczba punktów ECTS dla danej formy studiów.	180	
Łączna liczba godzin określona w programie studiów	Studia stacjonarne -	Studia niestacjonarne 2 656
Tytuł zawodowy nadawany absolwentom	licencjat	
Wymiar praktyk zawodowych.	960 godzin	
Język prowadzenia studiów	polski	
Rok rozpoczęcia cyklu kształcenia	2023	

II. EFEKTY UCZENIA SIĘ

symbol efektu	opis efektów uczenia się dla absolwenta studiów I stopnia na kierunku Psychologia w Biznesie	kod uniwersalnej charakterystyki poziomu drugiego dla kwalifikacji na poziomie VI
WIEDZA		
Absolwent zna i rozumie:		
PSB_I_W01	umieszczenie wiedzy z zakresu psychologii oraz nauk o zarządzaniu i jakości-w dziedzinie nauk społecznych z uwzględnieniem różnic perspektywy poszczególnych dyscyplin	P6S_WG, P6S_WK
PSB_I_W02	klasyczne i współczesne teorie naukowe z zakresu psychologii i nauk o zarządzaniu i jakości	P6S_WG
PSB_I_W03	w stopniu zaawansowanym zagadnienia związane z funkcjonowaniem procesów poznawczych i procesów uczenia się	P6S_WG
PSB_I_W04	kluczowe zagadnienia związane z funkcjonowaniem procesów emocjonalnych i motywacyjnych	P6S_WG
PSB_I_W05	fundamentalne zagadnienia z zakresu psychologii różnic indywidualnych oraz klasyczne i współczesne psychologiczne koncepcje osobowości	P6S_WG
PSB_I_W06	zjawiska oraz prawidłowości wyróżniane przez psychologię społeczną oraz ich odniesienia do funkcjonowania społecznego	P6S_WG
PSB_I_W07	w stopniu zaawansowanym charakter interakcji zachodzących między jednostką a organizacją i przedsiębiorstwem należącym do sektora publicznego	P6S_WG
PSB_I_W08	typowe narzędzia komunikacji między człowiekiem a rynkiem	P6S_WG
PSB_I_W09	kluczowe koncepcje funkcjonowania i rozwoju człowieka w małych grupach i organizacjach	P6S_WG
PSB_I_W10	w stopniu zaawansowanym relacje zachodzące między człowiekiem a podmiotami gospodarczymi oraz innymi instytucjami społecznymi stanowiącymi jego bezpośrednie otoczenie	P6S_WG
PSB_I_W11	proces powstawania patologicznych zjawisk zachodzących w organizacjach i sposoby przeciwdziałania im	P6S_WG
PSB_I_W12	uwarunkowania przedsiębiorczości człowieka i czynniki jej sprzyjające	P6S_WK
PSB_I_W13	funkcje i style kierowania ludźmi w organizacji	P6S_WG
PSB_I_W14	pojęcie kultury organizacyjnej i jej wpływ na sprawność działalności indywidualnej i zespołowej	P6S_WG
PSB_I_W15	atraktywność przedsiębiorstwa/organizacji	P6S_WG
PSB_I_W16	zagadnienia związane z narzędziami komunikacji wewnętrznej w organizacji,	P6S_WG
PSB_I_W17	kluczowe koncepcje teorii przedsiębiorstwa dotyczące powstania, funkcjonowania i rozwoju organizacji gospodarczych	P6S_WG, P6S_WK
PSB_I_W18	role i funkcje procesu zarządzania	P6S_WG
PSB_I_W19	typowe metody projektowania i przeprowadzania badań w obszarach działalności przedsiębiorstwa (np. badanie rynku, badanie poziomu jakości produktu)	P6S_WG
PSB_I_W20	rolę i znaczenie struktur organizacyjnych oraz zmiany strukturotwórcze	P6S_WG
PSB_I_W21	funkcje i narzędzia procesu kreowania wizerunku osoby/organizacji	P6S_WG
PSB_I_W22	zasady etyki wykonywania zawodu, w tym podstawowe zasady z zakresu ochrony własności intelektualnej	P6S_WK
UMIĘTNOŚCI		

Absolwent potrafi:		
PSB_I_U01	obserwować zjawiska zachodzące w człowieku, organizacji i otoczeniu oraz krytycznie je analizować i oceniać	P6S_UW
PSB_I_U02	dokonać analizy typowych procesów zachodzących w człowieku i organizacji, również z użyciem narzędzi statystycznych i informatycznych	P6S_UW
PSB_I_U03	wykorzystać oceny, metody, techniki i narzędzia służące do zarządzania ludźmi w organizacjach	P6S_UW
PSB_I_U04	prognozować dynamikę interakcji człowieka w organizacji oraz personalnej struktury organizacji	P6S_UW
PSB_I_U05	określać kryteria i poziom mierników funkcjonowania człowieka w organizacji, jak również samej organizacji	P6S_UW
PSB_I_U06	podejmować decyzje operacyjne i taktyczne oraz ocenić proponowane rozwiązania, w tym dotyczące problemów złożonych i nietypowych	P6S_UW
PSB_I_U07	dokonać analizy zjawisk społecznych	P6S_UW
PSB_I_U08	zastosować odpowiednie metody i narzędzia analityczne oraz systemy i narzędzia informatyczne wspomagające procesy podejmowania decyzji	P6S_UW
PSB_I_U09	wykorzystać wiedzę dotyczącą zachowania ludzi, przepisy prawa oraz systemy znormalizowane przedsiębiorstwa w celu uzasadniania konkretnych działań w kierowaniu organizacją	P6S_UW
PSB_I_U10	posługiwać się językiem obcym również w zakresie nauk społecznych na poziomie B2 Europejskiego Systemu Opisu Kształcenia Językowego	P6S_UK
PSB_I_U11	komunikować się z otoczeniem mono- i wielokulturowym, w tym brać udział w debatach	P6S_UK
PSB_I_U12	interpretować wyniki badań społecznych	P6S_UW
PSB_I_U13	prezentować zdobytą wiedzę i umiejętności w mowie i piśmie (również z wykorzystaniem narzędzi informacyjnych), także w formie wystąpienia publicznego i symulacji, z użyciem specjalistycznej terminologii	P6S_UK
PSB_I_U14	adekwatnie interpretować sytuacje społeczne i zachowania ludzkie oraz wpłynąć na ich zmianę	P6S_UW
PSB_I_U15	rozwiązywać sytuacje konfliktowe poprzez właściwe zarządzanie zasobami ludzkimi	P6S_UW
PSB_I_U16	posługiwać się technologiami informacyjnymi w celu gromadzenia, przetwarzania i analizowania danych	P6S_UW
PSB_I_U17	prognozować, planować i realizować projekty wizerunkowe osób oraz organizacji	P6S_UW
PSB_I_U18	zarządzać czasem własnym oraz zespołu	P6S_UO
PSB_I_U19	kierować pracą zespołu oraz współpracować z innymi osobami w pracach zespołowych	P6S_UO
PSB_I_U20	samodzielnie zdobywać i doskonalić wiedzę oraz umiejętności zawodowe przez całe życie	P6S_UU
KOMPETENCJE SPOŁECZNE		
Absolwent jest gotów do:		
PSB_I_K01	uznania znaczenia wiedzy naukowej w rozwiązywaniu problemów i krytycznego dystansu wobec własnego stanowiska	P6S_KK
PSB_I_K02	wzięcia odpowiedzialności za powierzone mu zadania	P6S_KO
PSB_I_K03	etycznego postępowania w ramach wyznaczonych ról organizacyjnych i społecznych	P6S_KR
PSB_I_K04	uczestniczenia w inicjatywach społecznych	P6S_KO
PSB_I_K05	działania w sposób przedsiębiorczy z uwzględnieniem różnic kulturowych	P6S_KO
PSB_I_K06	dbania o klimat i atmosferę w miejscu pracy	P6S_KR

PSB_I_K07	przyjmowania w relacjach interpersonalnych postawy otwartej z elementami partnerstwa i prawdy	P6S_KO
-----------	-----------------------------------------------------------------------------------------------	--------

III. ZAJĘCIA LUB GRUPY ZAJĘĆ NIEZLAĘŻNIE OD FORMY PROWADZENIA WRAZ Z PRZYPISANIEM DO NICH EFEKTÓW UCZEANI SIĘ I TREŚCI PROGRAMOWYCH ZAPEWNIJĄCYCH UZYSKANIE EFEKTÓW

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

SYMBOL EFEKTU	PSYCH W01	PSYCH W02	PSYCH W03	PSYCH W04	PSYCH W05	PSYCH W06	PSYCH W07	PSYCH W08	PSYCH W09	PSYCH W10	PSYCH W11	PSYCH W12	PSYCH W13	PSYCH W14	PSYCH W15	PSYCH W16	PSYCH W17	PSYCH W18	PSYCH W19	PSYCH W20	PSYCH W21	PSYCH W22	PSYCH U01	PSYCH U02	PSYCH U03	PSYCH U04	PSYCH U05	PSYCH U06	PSYCH U07	PSYCH U08	PSYCH U09	PSYCH U10	PSYCH U11	PSYCH U12	PSYCH U13	PSYCH U14	PSYCH U15	PSYCH U16	PSYCH U17	PSYCH U18	PSYCH U19	PSYCH U20	PSYCH K01	PSYCH K02	PSYCH K03	PSYCH K04	PSYCH K05	PSYCH K06	PSYCH K07		
PRZEDMIOT	PSYCH W01	PSYCH W02	PSYCH W03	PSYCH W04	PSYCH W05	PSYCH W06	PSYCH W07	PSYCH W08	PSYCH W09	PSYCH W10	PSYCH W11	PSYCH W12	PSYCH W13	PSYCH W14	PSYCH W15	PSYCH W16	PSYCH W17	PSYCH W18	PSYCH W19	PSYCH W20	PSYCH W21	PSYCH W22	PSYCH U01	PSYCH U02	PSYCH U03	PSYCH U04	PSYCH U05	PSYCH U06	PSYCH U07	PSYCH U08	PSYCH U09	PSYCH U10	PSYCH U11	PSYCH U12	PSYCH U13	PSYCH U14	PSYCH U15	PSYCH U16	PSYCH U17	PSYCH U18	PSYCH U19	PSYCH U20	PSYCH K01	PSYCH K02	PSYCH K03	PSYCH K04	PSYCH K05	PSYCH K06	PSYCH K07		
Podstawy psychologii i psychologii kryzysu	X	X			X																	X																													
Psychologia rozwoju człowieka	X	X							X													X																				X									
Psychologia komunikacji interpersonalnej						X	X								X															X																	X				
Zachowania dewiacyjne w organizacji											X									X		X							X																X						
Koncepcje psychologiczne człowieka	X	X			X				X													X													X												X				
Emocje i motywacje			X	X						X																X																						X			
Kogniwytyka	X	X	X																							X																						X			
Wprowadzenie do socjologii	X	X																																X																	
Wizerunek w biznesie																				X												X												X							
Podstawy ochrony własności intelektualnej																					X								X															X							
BHP																						X							X														X								
Metody efektywnego uczenia się			X																																																
Psychologia społeczna						X				X													X						X																					X	
Psychologia osobowości i różnic indywidualnych					X					X													X																							X	X				
Metodologia badań psychologicznych	X																		X				X										X																		

SYMBOL EFEKTU	PSYCH_I_W01	PSYCH_I_W02	PSYCH_I_W03	PSYCH_I_W04	PSYCH_I_W05	PSYCH_I_W06	PSYCH_I_W07	PSYCH_I_W08	PSYCH_I_W09	PSYCH_I_W10	PSYCH_I_W11	PSYCH_I_W12	PSYCH_I_W13	PSYCH_I_W14	PSYCH_I_W15	PSYCH_I_W16	PSYCH_I_W17	PSYCH_I_W18	PSYCH_I_W19	PSYCH_I_W20	PSYCH_I_W21	PSYCH_I_W22	PSYCH_I_U01	PSYCH_I_U02	PSYCH_I_U03	PSYCH_I_U04	PSYCH_I_U05	PSYCH_I_U06	PSYCH_I_U07	PSYCH_I_U08	PSYCH_I_U09	PSYCH_I_U10	PSYCH_I_U11	PSYCH_I_U12	PSYCH_I_U13	PSYCH_I_U14	PSYCH_I_U15	PSYCH_I_U16	PSYCH_I_U17	PSYCH_I_U18	PSYCH_I_U19	PSYCH_I_U20	PSYCH_I_K01	PSYCH_I_K02	PSYCH_I_K03	PSYCH_I_K04	PSYCH_I_K05	PSYCH_I_K06	PSYCH_I_K07							
PRZEDMIOT	PSYCH_I_W01	PSYCH_I_W02	PSYCH_I_W03	PSYCH_I_W04	PSYCH_I_W05	PSYCH_I_W06	PSYCH_I_W07	PSYCH_I_W08	PSYCH_I_W09	PSYCH_I_W10	PSYCH_I_W11	PSYCH_I_W12	PSYCH_I_W13	PSYCH_I_W14	PSYCH_I_W15	PSYCH_I_W16	PSYCH_I_W17	PSYCH_I_W18	PSYCH_I_W19	PSYCH_I_W20	PSYCH_I_W21	PSYCH_I_W22	PSYCH_I_U01	PSYCH_I_U02	PSYCH_I_U03	PSYCH_I_U04	PSYCH_I_U05	PSYCH_I_U06	PSYCH_I_U07	PSYCH_I_U08	PSYCH_I_U09	PSYCH_I_U10	PSYCH_I_U11	PSYCH_I_U12	PSYCH_I_U13	PSYCH_I_U14	PSYCH_I_U15	PSYCH_I_U16	PSYCH_I_U17	PSYCH_I_U18	PSYCH_I_U19	PSYCH_I_U20	PSYCH_I_K01	PSYCH_I_K02	PSYCH_I_K03	PSYCH_I_K04	PSYCH_I_K05	PSYCH_I_K06	PSYCH_I_K07							
Grafika menedżerska i prezentacyjna																				X									X															X												
Podstawy zarządzania												X						X										X										X	X					X	X	X										
Zachowania organizacyjne										X						X	X	X		X							X	X																X												
Podstawy informatyki																	X						X							X														X												
Ekonomia behawioralna	X					X		X		X																X																X				X										
Etyka w badaniach naukowych	X																					X	X																										X							
Socjologia procesów ekonomicznych	X	X																																	X										X											
Statystyka																			X			X	X																	X																
Zarządzanie zasobami ludzkimi													X	X		X							X	X		X																				X	X									
Psychologiczne wywieranie wpływu			X	X		X																	X													X									X	X										
Język obcy												X																				X	X													X										
Metodologia projektu dyplomowego	X														X								X	X		X																X														
Zarządzanie karierą			X																																						X		X													
Psychologia pracy					X				X		X												X					X			X																X	X								
Procesy poznawcze w podejmowaniu decyzji			X	X																			X																							X	X									
Wyzwania rynku pracy											X												X																								X									
Etyka w biznesie	X																					X	X																													X				
Psychologiczne aspekty	X	X																							X																															

SYMBOL EFEKTU	PSYCH_I_W01	PSYCH_I_W02	PSYCH_I_W03	PSYCH_I_W04	PSYCH_I_W05	PSYCH_I_W06	PSYCH_I_W07	PSYCH_I_W08	PSYCH_I_W09	PSYCH_I_W10	PSYCH_I_W11	PSYCH_I_W12	PSYCH_I_W13	PSYCH_I_W14	PSYCH_I_W15	PSYCH_I_W16	PSYCH_I_W17	PSYCH_I_W18	PSYCH_I_W19	PSYCH_I_W20	PSYCH_I_W21	PSYCH_I_W22	PSYCH_I_U01	PSYCH_I_U02	PSYCH_I_U03	PSYCH_I_U04	PSYCH_I_U05	PSYCH_I_U06	PSYCH_I_U07	PSYCH_I_U08	PSYCH_I_U09	PSYCH_I_U10	PSYCH_I_U11	PSYCH_I_U12	PSYCH_I_U13	PSYCH_I_U14	PSYCH_I_U15	PSYCH_I_U16	PSYCH_I_U17	PSYCH_I_U18	PSYCH_I_U19	PSYCH_I_U20	PSYCH_I_K01	PSYCH_I_K02	PSYCH_I_K03	PSYCH_I_K04	PSYCH_I_K05	PSYCH_I_K06	PSYCH_I_K07			
zarządzania jakością																																																				
Podstawy marketingu	X																	X					X																		X											
Cultural Differences - j. angielski										X																		X			X	X	X													X						
Psychoterapia indywidualna i grupowa			X	X	X																		X																	X	X		X					X				
Networking - sieci społeczne w biznesie							X								X	X						X									X		X									X	X									
Strategie zarządzania marketingowe go	X																	X					X					X														X										
Design Thinking - j. ang.			X																X					X								X											X									
Seminarium dyplomowe		X																	X				X			X	X	X			X									X	X											
Praktyka zawodowa									X				X		X			X					X	X	X					X	X	X		X					X	X	X	X	X	X	X	X	X	X				
Organizacyjne i prawne aspekty prowadzenia mediacji		X				X										X																	X										X				X	X				
Psychologia Konfliktu				X				X		X					X								X					X																		X	X			X	X	
Mediacje Cywilne i Gospodarcze						X	X									X														X				X								X			X	X						
Techniki negocjacji handlowych						X	X									X															X												X			X	X					
Kulturowe aspekty negocjacji i mediacji						X	X									X															X			X	X							X			X	X						
Komunikacja interpersonalna		X					X	X								X																	X																			X

SYMBOL EFEKTU	PSYCH W01	PSYCH W02	PSYCH W03	PSYCH W04	PSYCH W05	PSYCH W06	PSYCH W07	PSYCH W08	PSYCH W09	PSYCH W10	PSYCH W11	PSYCH W12	PSYCH W13	PSYCH W14	PSYCH W15	PSYCH W16	PSYCH W17	PSYCH W18	PSYCH W19	PSYCH W20	PSYCH W21	PSYCH W22	PSYCH U01	PSYCH U02	PSYCH U03	PSYCH U04	PSYCH U05	PSYCH U06	PSYCH U07	PSYCH U08	PSYCH U09	PSYCH U10	PSYCH U11	PSYCH U12	PSYCH U13	PSYCH U14	PSYCH U15	PSYCH U16	PSYCH U17	PSYCH U18	PSYCH U19	PSYCH U20	PSYCH K01	PSYCH K02	PSYCH K03	PSYCH K04	PSYCH K05	PSYCH K06	PSYCH K07		
Strategie marketingowe	X																		X				X																												
Psychologiczne mechanizmy zachowań konsumenckich	X					X		X		X													X			X																		X							
Kompetencje osobiste w sprzedaży			X	X												X										X	X																								
Psychologia komunikacji w sprzedaży				X				X																									X															X			
Zarządzanie sprzedażą									X			X						X								X			X											X			X								
Reklama w sieciach społecznościowych							X														X											X																			
Komunikacja interpersonalna				X											X																	X																X			
Motywacja w rozwoju osobistym			X	X																																					X		X								
Coaching i mentoring w procesie rozwoju i zmiany			X	X																							X																						X		
Psychologiczne uwarunkowania predyspozycji zawodowych			X	X											X											X																							X		
Inteligencja emocjonalna i odporność psychiczna				X																			X		X																						X	X			
Stres w pracy i prewencja wypalenia zawodowego				X							X												X																										X	X	

SYMBOL EFEKTU	PSYCH_I_W01	PSYCH_I_W02	PSYCH_I_W03	PSYCH_I_W04	PSYCH_I_W05	PSYCH_I_W06	PSYCH_I_W07	PSYCH_I_W08	PSYCH_I_W09	PSYCH_I_W10	PSYCH_I_W11	PSYCH_I_W12	PSYCH_I_W13	PSYCH_I_W14	PSYCH_I_W15	PSYCH_I_W16	PSYCH_I_W17	PSYCH_I_W18	PSYCH_I_W19	PSYCH_I_W20	PSYCH_I_W21	PSYCH_I_W22	PSYCH_I_U01	PSYCH_I_U02	PSYCH_I_U03	PSYCH_I_U04	PSYCH_I_U05	PSYCH_I_U06	PSYCH_I_U07	PSYCH_I_U08	PSYCH_I_U09	PSYCH_I_U10	PSYCH_I_U11	PSYCH_I_U12	PSYCH_I_U13	PSYCH_I_U14	PSYCH_I_U15	PSYCH_I_U16	PSYCH_I_U17	PSYCH_I_U18	PSYCH_I_U19	PSYCH_I_U20	PSYCH_I_K01	PSYCH_I_K02	PSYCH_I_K03	PSYCH_I_K04	PSYCH_I_K05	PSYCH_I_K06	PSYCH_I_K07						
Komunikacja interpersonalna				X											X																	X														X									
Metody rekrutacji, selekcji i adaptacji pracowników			X	X																				X		X																					X								
Przywództwo i kierowanie w organizacji						X						X						X				X								X								X			X	X													
Zarządzanie konfliktem w organizacji				X				X							X							X		X												X								X	X										
Kultura organizacyjna													X	X		X								X																	X														
Stres w pracy i prewencja wypalenia zawodowego				X							X											X		X		X																			X	X									
Psychologia procesów kadrowych						X		X		X												X		X																						X	X								
Motywacja i motywowanie			X	X																				X												X										X									
Zarządzanie zespołem								X				X			X										X														X	X						X									
Metody i techniki pracy menedżera								X				X						X						X																X						X									
Psychologia konfliktu				X				X		X					X							X					X																			X	X								
Zarządzanie sobą i działaniami w czasie			X									X										X						X																					X						
Psychologia Rekrutacji i Selekcji			X	X																				X		X																						X							
Psychologia Szkoleń			X	X																								X														X	X							X					
Narzędzia oceny i rozwoju pracownika					X				X														X				X																								X				

SYMBOL EFEKTU	PSYCH_I_W01	PSYCH_I_W02	PSYCH_I_W03	PSYCH_I_W04	PSYCH_I_W05	PSYCH_I_W06	PSYCH_I_W07	PSYCH_I_W08	PSYCH_I_W09	PSYCH_I_W10	PSYCH_I_W11	PSYCH_I_W12	PSYCH_I_W13	PSYCH_I_W14	PSYCH_I_W15	PSYCH_I_W16	PSYCH_I_W17	PSYCH_I_W18	PSYCH_I_W19	PSYCH_I_W20	PSYCH_I_W21	PSYCH_I_W22	PSYCH_I_U01	PSYCH_I_U02	PSYCH_I_U03	PSYCH_I_U04	PSYCH_I_U05	PSYCH_I_U06	PSYCH_I_U07	PSYCH_I_U08	PSYCH_I_U09	PSYCH_I_U10	PSYCH_I_U11	PSYCH_I_U12	PSYCH_I_U13	PSYCH_I_U14	PSYCH_I_U15	PSYCH_I_U16	PSYCH_I_U17	PSYCH_I_U18	PSYCH_I_U19	PSYCH_I_U20	PSYCH_I_K01	PSYCH_I_K02	PSYCH_I_K03	PSYCH_I_K04	PSYCH_I_K05	PSYCH_I_K06	PSYCH_I_K07
Planowanie ścieżek rozwoju			X	X											X													X																				X	
Motywacja wewnętrzna			X	X																					X																							X	
Zarządzanie stresem				X						X												X		X																						X	X		

IV. PROGRAM STUDIÓW

W ramach studiów I stopnia na kierunku Psychologia w biznesie oferowane są następujące specjalności:

- Psychologia komunikacji, negocjacji i mediacji
- Psychologia sprzedaży i marketingu
- Psychologia rozwoju osobistego
- Psychologia zarządzania zasobami ludzkimi
- Psychologia menedżera
- Psychologia rozwoju kompetencji pracownika

A) PRZYPORZĄDKOWANIE KIERUNKU STUDIÓW DO DYSYCYPLIN NAUKOWYCH

L.p.	Dyscypliny naukowe	% PUNKTÓW ECTS
1.	Psychologia	71,7
2.	Nauki o zarządzaniu i jakości	28,3

B) PODSTAWOWE WSKAŹNIKI ECTS OKREŚLONE DLA PROGRAMU STUDIÓW

Nazwa wskaźnika	Liczba punktów ECTS/Liczba godzin
Łączna liczba punktów ECTS, jaką student musi uzyskać w ramach zajęć prowadzonych z bezpośrednim udziałem nauczycieli akademickich lub innych osób prowadzących zajęcia	STUDIA STACJONARNE -
	STUDIA NIESTACJONARNE 72,9
Łączna liczba punktów ECTS przyporządkowana zajęciom kształtującym umiejętności praktyczne	STUDIA STACJONARNE -
	STUDIA NIESTACJONARNE 90,4
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	75

Łączna liczba punktów ECTS przyporządkowana praktykom zawodowym	38
-----------------------------------------------------------------	----

C) WYMIAR, ZASADY I FORMY ODBYWANIA PRAKTYK ZAWODOWYCH

Praktyki zawodowe są integralną częścią procesu dydaktycznego, co zgodnie z wymaganiami programowymi dla studiów I stopnia, jest odzwierciedleniem ich zawodowego charakteru. Zgodnie z obowiązującym regulaminem studiów Wyższej Szkoły Bankowej w Poznaniu, Wydziału Ekonomicznego w Szczecinie, praktyki zawodowe są obowiązkowe (są przedmiotem).

- **Wymiar praktyk zawodowych**

Szczegóły związane z odbywaniem praktyk określa Dziekan Wydziału. Dla kierunku Psychologia w biznesie I stopnia przewidziane są następujące regulacje: student ma możliwość realizacji praktyki w trakcie całego przebiegu studiów, już od pierwszego roku studiów. Od roku akademickiego 2019/20, zgodnie z regulacjami ustawy Prawo o szkolnictwie wyższym i nauce z dn. 20 lipca 2018, obowiązujący wymiar godzin praktyk na studiach pierwszego stopnia wynosi: 6 miesięcy/24 tygodnie/960 godzin.

- **Zasady i formy odbywania praktyk zawodowych**

- 1) Biuro Karier i Praktyk (dalej: BKiP) jest organizatorem i koordynatorem praktyki zawodowej dla studentów studiów I i II stopnia;
- 2) BKiP wspiera studenta i doradza w zakresie poszukiwania miejsca praktyk;
- 3) BKiP prowadzi monitoring realizowanych praktyk;
- 4) Student ma możliwość zorganizowania praktyki:
 - a) za pośrednictwem BKiP,
 - b) samodzielnie.
- 5) Jeżeli student chce zorganizować praktykę **za pośrednictwem Biura Karier i Praktyk**, zobowiązany jest do:
 - a) wypełnienia deklaracji udostępnionej w Extranecie w wersji elektronicznej lub osobiście w Biurze Karier i Praktyk w wersji papierowej w terminie określonym przez Biuro Karier i Praktyk, nie później niż na 2 tygodnie przed terminem rozpoczęcia praktyk,
 - b) dostarczenia do Biura Karier i Praktyk CV w wersji papierowej lub elektronicznej.
- 6) Jeżeli student chce zorganizować praktykę **samodzielnie**, zobowiązany jest do wypełnienia deklaracji w wersji elektronicznej lub papierowej potwierdzonej przez praktykodawcę w terminie określonym przez Biuro Karier i Praktyk, jednak nie później niż na 2 tygodnie przed terminem rozpoczęcia praktyk.
- 7) Miejsce odbywania praktyki zatwierdza opiekun merytoryczny praktyk wyznaczony przez Dziekana Wydziału. Opiekun merytoryczny w razie wątpliwości co do miejsca odbywania praktyk przeprowadza szczegółową rozmowę ze studentem i opiekunem wyznaczonym ze strony firmy odnośnie kryteriów jakościowych doboru miejsca odbywania praktyk przez studenta oraz infrastruktury i wyposażenia miejsca odbywanych praktyk.
- 8) Po otrzymaniu przez studenta pozytywnej oceny dot. miejsca praktyki zawodowej przez opiekuna merytorycznego, BKiP przygotowuje dokumentację kierującą na praktykę zawodową.
- 9) Praktyka jest realizowana zgodnie z programem praktyk dla danego kierunku studiów.
- 10) Uczelnia nie pokrywa kosztów związanych z praktykami (np. ubezpieczenie NNW, OC, dojazdu, noclegu).
- 11) Student zobowiązany jest do rozliczenia praktyki zawodowej zgodnie z regulaminem praktyk w ciągu dwóch tygodni od dnia zakończenia praktyki zawodowej.

- 12) Dokumentacja z odbytej praktyki podlega ocenie formalnej przez BKiP oraz ocenie merytorycznej przez opiekuna kierunku.
- 13) Opiekun merytoryczny praktyk na podstawie dzienniczka praktyk oraz oceny opiekuna praktyk u praktykodawcy weryfikuje, czy student osiągnął zakładane efekty uczenia się i na tej podstawie zalicza praktykę zawodową.
- 14) Decyzję końcową o zaliczeniu praktyki zawodowej podejmuje Dziekan Wydziału.
- 15) Zaliczenie przez studenta praktyki w pełnym wymiarze jest warunkiem dopuszczenia studenta do egzaminu dyplomowego.

Zasady zaliczania praktyk na podstawie aktywności zawodowej i potwierdzonych efektów uczenia się.

- 1) Na pisemny wniosek student może ubiegać się o częściowe lub całkowite zaliczenie praktyk na podstawie wykonywanej pracy zawodowej trwającej minimum:
 - a) 3 miesiące zatrudnienia (dotyczy studentów, którzy rozpoczęli studia do 30 września 2019 r. oraz wszystkich studentów studiów II stopnia),
 - b) 6 miesięcy zatrudnienia (dotyczy studentów studiów I stopnia, którzy rozpoczęli studia po 01 października 2019 r.).
- 2) O wymiarze zaliczenia praktyk w całości lub części na podstawie wykonywanej pracy zawodowej decyduje Dziekan na podstawie złożonej dokumentacji. Decyzja jest podejmowana w przeciągu 2 tygodni od momentu złożenia w BKiP kompletnej dokumentacji. Przy ustaleniu zmniejszonego wymiaru praktyk brany jest pod uwagę staż pracy oraz jej zgodność z kierunkiem studiów lub specjalnością.
- 3) O zaliczenie praktyk może ubiegać się student, który:
 - a) wykonuje lub wykonywał pracę bądź odbywał staż - w tym przypadku do wniosku należy dołączyć aktualne zaświadczenie o zatrudnieniu lub świadectwo pracy wraz z zakresem obowiązków oraz z potwierdzeniem realizacji efektów uczenia się w wykonywanej pracy zawodowej,
 - b) pracuje (współpracuje) lub pracował (współpracował) w ramach własnej działalności gospodarczej – w tym przypadku do wniosku należy dołączyć zaświadczenie o prowadzeniu działalności gospodarczej wraz z potwierdzeniem realizacji efektów uczenia się w wykonywanej pracy zawodowej oraz aktualny wydruk Centralnej Ewidencji Informacji o Działalności Gospodarczej (CEIDG), Biuro Karier i Praktyk umawia studenta na rozmowę z opiekunem merytorycznym praktyk w celu potwierdzenia efektów uczenia się przez opiekuna merytorycznego. W trakcie spotkania, opiekun merytoryczny wypełnia formularz w którym zatwierdza zaliczenie praktyk i efektów uczenia się na podstawie rozmowy i dokumentacji przedstawionej przez studenta.
 - c) wykonuje lub wykonywał inne aktywności zawodowe - w tym przypadku do wniosku należy dołączyć dokument potwierdzający aktywność zawodową (np. referencje, zaświadczenie) oraz potwierdzenie realizacji efektów uczenia się w wykonywanej aktywności zawodowej podpisane przez uprawnioną do tego osobę Studentom będącym pracownikami służb mundurowych w uzasadnionych przypadkach związanych z koniecznością zachowania poufności informacji Dziekan może zaliczyć praktykę bez przekładania wszystkich lub części wymaganych dokumentów.
- 4) W przypadku częściowego zaliczenia praktyk student ma obowiązek zaliczenia pozostałej części zgodnie z programem praktyk, co jest warunkiem dopuszczania studenta do egzaminu dyplomowego.
- 5) W przypadku studentów I stopnia, gdzie wymiar praktyk wynosi 960 godzin, student może wnioskować o zaliczenie częściowe w wymiarze 160 godzin (1 miesiąc) co daje możliwość zaliczenia podstawowych modułów z programu praktyk jakkolwiek aktywnością zawodową. Natomiast 800 godzin należy zrealizować zgodnie z kierunkiem studiów tak, aby student osiągnął efekty uczenia się założone w modułach programowych praktyk.

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

Walidacja efektów uczenia się założonych w programie studiów, uszczegółowionych w kartach przedmiotu poprzez przedmiotowe efekty uczenia się, dotyczy trzech obszarów: wiedzy, umiejętności i kompetencji społecznych. Niektóre z metod weryfikacji efektów uczenia się pozwalają na ocenę w więcej niż jednym obszarze.

Metody weryfikacji oceny efektów uczenia się:

Kategoria	Wiedza	Umiejętności	Kompetencje społeczne
Metody:	<ul style="list-style-type: none"> - Egzamin y ustne – standaryzowane - Egzamin y pisemne – pytania otwarte, testy jedno –, bądź wielokrotnego wyboru, tekst z lukami, mini – testy, zadania, zadania rachunkowe - Ocena prac pisemnych, indywidualnych lub zespołowych, np.: projekty, scenariusze działań, analizy przypadku, symulacje procesów, recenzje artykułów - Ocena prezentacji projektu zespołowego lub indywidualnego w oparciu o prezentacje multimedialne, scenariusze, symulacje etc. 	<ul style="list-style-type: none"> - Egzamin y ustne i pisemne - Obserwacja wykonania zadania lub projektu indywidualnego lub zespołowego - Ocena pracy indywidualnej lub zespołowej podczas zajęć - Ocena aktywności podczas działań praktycznych - Ocena prezentacji/projektu - Obserwacja i analiza prac lub innych wyników działań studenckich 	<ul style="list-style-type: none"> - Obserwacja i analiza projektów lub zadań pod kątem gotowości do podejmowania działań zgodnych ze wskazanymi kompetencjami społecznymi, - Obserwacja zachowań i kompetencji społecznych podczas działań praktycznych - Samoocena - Ocena aktywności poza zajęciami – udział w kołach zainteresowań, konferencjach naukowych, konkursach, projektach

Wskazane metody weryfikacji wykorzystywane są również w trybie zdalnym.

E) PLANY STUDIÓW

Plan studiów w UWSBM w Poznaniu Wydział Ekonomiczny w Szczecinie
Studia niestacjonarne - I stopnia - Psychologia w biznesie (od naboru 2023/2024)

Lp.	Przedmiot	Ilość godzin	Rok I						Rok II						Rok III																							
			Sem. 1			Sem. 2			Sem. 3			Sem. 4			Sem. 5			Sem. 6																				
			W	Ć	L	P	E	ECTS	W	Ć	L	P	E	ECTS	W	Ć	L	P	E	ECTS	W	Ć	L	P	E	ECTS												
1	Podstawy psychologii i psychologii kryzysu	48E	9E	15z		15	9	4																														
2	Psychologia rozwoju człowieka	31	9E	12z		10		3																														
3	Komunikacja interpersonalna	19		9z		10		1																														
4	Zachowania dewiacyjne w organizacji	31	9E	12z		10		3																														
5	Koncepcje psychologiczne człowieka	31	9E	12z		10		3																														
6	Emocje i motywacje	51	12E	15z		15	9	4																														
7	Kognitywistyka	25		9z		12	4	2																														
8	Wprowadzenie do socjologii	54	12E	12z		15	15	4																														
9	Wizerunek w biznesie	25		15z		10		2																														
10	Podstawy ochrony własności intelektualnej	3	3z					2																														
11	BHP	4						4zz	0																													
12	Metody efektywnego uczenia się	12	12z					1																														
13	Psychologia społeczna	60				12E	18z		30			4																										
14	Psychologia osobowości i różnic indywidualnych	51				9E	15z		15	12		4																										
15	Metodologia badań psychologicznych	34				12E	12z		10			3																										
16	Grafika menedżerska i prezentacyjna	22				12z			10			2																										
17	Podstawy zarządzania	38				6z						32	3																									
18	Zachowania organizacyjne	15				15E						2																										
19	Podstawy informatyki	30						15z	15			2																										
20	Ekonomia behawioralna	31				12z			10	9		2																										
21	Etyka w badaniach naukowych	9							9z				1																									
22	Socjologia procesów ekonomicznych	57				12E	15z		20	10		4																										
23	Statystyka	67				12E		15z	20	20		4																										
24	Zarządzanie zasobami ludzkimi	22				12E			10			2																										
25	Psychologiczne wywieranie wpływu	75				12E	18z		30	15		4																										
26	Język obcy	90					15z					30	3																									
27	Metodyka projektu dyplomowego	12										12z																										
28	Zarządzanie karierą	31								9E	12z		10																									
29	Psychologia pracy	60								12E	15z		20	13																								
30	Procesy poznawcze w podejmowaniu decyzji	57								9E	15z		20	13																								
31	Wyzwania rynku pracy	20							4z				16	1																								
32	Etyka w biznesie	51										6E	12z		20	13		4																				
33	Psychologiczne aspekty zarządzania jakością	60									12E	15z		20	13		4																					
34	Podstawy marketingu	49									9E	12z		15	13		4																					
35	Cultural Differences	26										6z					20	2																				
36	Psychoterapia indywidualna i grupowa	40																		12E	18z		10		4													
37	Networking - sieci społeczne w biznesie	48																		9E	15z		15	9	4													
38	Strategie zarządzania marketingowego	48																		12E	15z		15	6	4													
39	Design Thinking	26																				6z			20	2												
40	Przedmioty specjalnościowe	183											30	24		20	11	8	21	18		20	9	5	18	12	3											
41	Seminarium dyplomowe	50											10zz						4			20zz			20zz	6												
42	Praktyki zawodowe	960																				480			19	480zz	19											
RAZEM		2656	75	111	0	107	41	29	48	75	15	90	53	22	57	48	15	80	75	18	60	107z	0	70	83	26	48	563	0	75	68	43	51	554	0	40	47	42
RAZEM w semestrze (bez praktyk)		1696	334						281						275						320						274						212					
ECTS w semestrze		180	29						22						18						26						43						42					
RAZEM godziny kontaktowe w semestrze (bez praktyk)		867	186						138						120						167						131						125					

Plan studiów w UWSBM w Poznaniu Wydział Ekonomiczny w Szczecinie

Studia niestacjonarne - I stopnia – **Psychologia w biznesie (od naboru 2023/2024)**

specjalność: Psychologia komunikacji, negocjacji i mediacji

Lp.	Przedmiot	liczba godzin	Rok II						Rok III											
			Sem. 4						Sem. 5						Sem. 6					
			W	Ć	L	P	E	ECTS	W	Ć	L	P	E	ECTS	W	Ć	L	P	E	ECTS
1	Organizacyjne i prawne aspekty prowadzenia mediacji	18	15E				3	2												
2	Psychologia Konfliktu	27		12z		10	5	3												
3	Mediacje Cywilne i Gospodarcze	40	15E	12z		10	3	3												
4	Techniki negocjacji handlowych	53							12E	18z		20	3	3						
5	Kulturowe aspekty negocjacji i mediacji	15							9E				6	2						
6.	Komunikacja interpersonalna	30													18				12	3
	RAZEM	183	30	24	0	20	11	8	21	18	0	20	9	5	18	0	0	0	12	3
	RAZEM w semestrze	183	85						68						30					
	ECTS w semestrze	16	8						5						3					
	RAZEM godziny kontaktowe w semestrze	111	54						39						18					

Plan studiów w UWSBM w Poznaniu Wydział Ekonomiczny w Szczecinie

Studia niestacjonarne - I stopnia – **Psychologia w biznesie (od naboru 2023/2024)**

specjalność: Psychologia sprzedaży i marketingu

Lp.	Przedmiot	liczba godzin	Rok II						Rok III											
			Sem. 4						Sem. 5						Sem. 6					
			W	Ć	L	P	E	ECTS	W	Ć	L	P	E	ECTS	W	Ć	L	P	E	ECTS
1	Strategie marketingowe	15	12z				3	2												
2	Psychologiczne mechanizmy zachowań konsumenckich	33	9E	12z		10	2	3												
3	Kompetencje osobiste w sprzedaży	37	9E	12z		10	6	3												
4	Psychologia komunikacji w sprzedaży	34							9E	9z		10	6	2						
5	Zarządzanie sprzedażą	34							12E	9z		10	3	3						
6	Reklama w sieciach społecznościowych	30													18E				12	3
	RAZEM	183	30	24	0	20	11	8	21	18	0	20	9	5	18	0	0	0	12	3
	RAZEM w semestrze	183	85						68						30					
	ECTS w semestrze	16	8						5						3					
	RAZEM godziny kontaktowe w semestrze	111	54						39						18					

Plan studiów w UWSBM w Poznaniu Wydział Ekonomiczny w Szczecinie

Studia niestacjonarne - I stopnia – **Psychologia w biznesie (od naboru 2023/2024)**

specjalność: Psychologia rozwoju osobistego

Lp.	Przedmiot	liczba godzin	Rok II						Rok III											
			Sem. 4						Sem. 5						Sem. 6					
			W	Ć	L	P	E	ECTS	W	Ć	L	P	E	ECTS	W	Ć	L	P	E	ECTS
1	Komunikacja interpersonalna	34	9z	12z		10	3	3												
2	Motywacja w rozwoju osobistym	15	12E				3	2												
3	Coaching i mentoring w procesie rozwoju i zmiany	36	9E	12z		10	5	3												
4	Psychologiczne uwarunkowania predyspozycji zawodowych	36							12E	9z		10	5	3						
5	Inteligencja emocjonalna i odporność psychiczna	34							9E	9z		10	6	2						
6	Stres w pracy i prewencja wypalenia zawodowego	30													18				12	3
RAZEM		185	30	24	0	20	11	8	21	18	0	20	11	5	18	0	0	0	12	3
RAZEM w semestrze		185	85						70						30					
ECTS w semestrze		16	8						5						3					
RAZEM godziny kontaktowe w semestrze		111	54						39						18					

Plan studiów w UWSBM w Poznaniu Wydział Ekonomiczny w Szczecinie

Studia niestacjonarne - I stopnia – **Psychologia w biznesie (od naboru 2023/2024)**

specjalność: Psychologia zarządzania zasobami ludzkimi

Lp.	Przedmiot	liczba godzin	Rok II						Rok III											
			Sem. 4						Sem. 5						Sem. 6					
			W	Ć	L	P	E	ECTS	W	Ć	L	P	E	ECTS	W	Ć	L	P	E	ECTS
1	Komunikacja interpersonalna	34	9z	12z		10	3	3												
2	Metody rekrutacji, selekcji i adaptacji pracowników	33	9E	12z		10	2	3												
3	Przywództwo i kierowanie w organizacji	18	12E				6	2												
4	Zarządzanie konfliktem w organizacji	34							12E	9z		10	3	3						
5	Kultura organizacyjna	34							9E	9z		10	6	2						
6	Stres w pracy i prewencja wypalenia zawodowego	30													18E				12	3
RAZEM		183	30	24	0	20	11	8	21	18	0	20	9	5	18	0	0	0	12	3
RAZEM w semestrze		183	85						68						30					
ECTS w semestrze		16	8						5						3					
RAZEM godziny kontaktowe w semestrze		111	54						39						18					

Plan studiów w UWSBM w Poznaniu Wydział Ekonomiczny w Szczecinie
 Studia niestacjonarne - I stopnia – **Psychologia w biznesie (od naboru 2023/2024)**
specjalność: Psychologia menedżera

Lp.	Przedmiot	liczba godzin	Rok II						Rok III												
			Sem. 4						Sem. 5						Sem. 6						
			W	Ć	L	P	E	ECTS	W	Ć	L	P	E	ECTS	W	Ć	L	P	E	ECTS	
1	Psychologia procesów kadrowych	18	15E				3	2													
2	Motywacja i motywowanie	37	15E	9z			10	3	3												
3	Zarządzanie zespołem	30		15z			10	5	3												
4	Metody i techniki pracy menedżera	34								9E	9z		10	6	2						
5	Psychologia konfliktu	34								12E	9z		10	3	3						
6	Zarządzanie sobą i działaniami w czasie	30														18E				12	3
	RAZEM	183	30	24	0	20	11	8	21	18	0	20	9	5	18	0	0	0	12	3	
	RAZEM w semestrze	183	85						68						30						
	ECTS w semestrze	16	8						5						3						
	RAZEM godziny kontaktowe w semestrze	111	54						39						18						

Plan studiów w UWSBM w Poznaniu Wydział Ekonomiczny w Szczecinie
 Studia niestacjonarne - I stopnia – **Psychologia w biznesie (od naboru 2023/2024)**
specjalność: Psychologia rozwoju kompetencji pracownika

Lp.	Przedmiot	liczba godzin	Rok II						Rok III												
			Sem. 4						Sem. 5						Sem. 6						
			W	Ć	L	P	E	ECTS	W	Ć	L	P	E	ECTS	W	Ć	L	P	E	ECTS	
1	Psychologia Rekrutacji i Selekcji	18	15E				3	2													
2	Psychologia Szkoleń	27		12z			10	5	3												
3	Narzędzia oceny i rozwoju pracownika	40	15E	12z			10	3	3												
4	Planowanie ścieżek rozwoju	53								12E	18z		20	3	3						
5	Motywacja wewnętrzna	15								9E				6	2						
6.	Zarządzanie stresem	30														18				12	3
	RAZEM	183	30	24	0	20	11	8	21	18	0	20	9	5	18	0	0	0	12	3	
	RAZEM w semestrze	183	85						68						30						
	ECTS w semestrze	16	8						5						3						
	RAZEM godziny kontaktowe w semestrze	111	54						39						18						