



Uniwersytet WSB Merito w Poznaniu
Filia w Chorzowie

Program studiów dla kierunku „Marketing i
sprzedaż”
Studia drugiego stopnia

Studia: niestacjonarne

Profil: praktyczny

Rok akademicki 2026/2027

I. OGÓLNA CHARAKTERYSTYKA KIERUNKU STUDIÓW

nazwa kierunku studiów	Marketing i sprzedaż
Poziom kształcenia	Studia drugiego stopnia
Profil kształcenia	praktyczny
Forma studiów	niestacjonarne
Czas trwania studiów (w semestrach)	4
Łączna liczba punktów ECTS dla danej formy studiów.	120
Łączna liczba godzin określona w programie studiów	Studia niestacjonarne 1079 (w tym 978 kontaktowych)
Tytuł zawodowy nadawany absolwentom	magister
Wymiar praktyk zawodowych.	480 godzin, 3 miesiące
Język prowadzenia studiów	Język polski
Rok rozpoczęcia cyklu kształcenia	2026/2027

II. EFEKTY UCZENIA SIĘ

EFEKTY UCZENIA SIĘ DLA KIERUNKU STUDIÓW II STOPNIA MARKETING I SPRZEDAŻ - PROFIL PRAKTYCZNY		
Poziom VII Polskiej Ramy Kwalifikacji		
Dziedziny i dyscypliny, do których odnoszą się efekty uczenia się:		
dziedzina nauk społecznych, dyscyplina: nauki o zarządzaniu i jakości (dyscyplina wiodąca)		
dziedzina nauk społecznych, dyscyplina: ekonomia i finanse		
dziedzina nauk społecznych, dyscyplina: nauki o komunikacji społecznej i mediach		
objaśnienie oznaczeń:		
MiS_II_	kierunkowy efekt uczenia się dla danego kierunku	
_W	kategoria wiedzy	
_U	kategoria umiejętności	
_K	kategoria kompetencji społecznych	
P7S_W (G,K)	uniwersalna charakterystyka drugiego stopnia VII poziomu PRK w zakresie wiedzy (zakres i głębokość/ kontekst)	
P7S_U (W,K,O,U)	uniwersalna charakterystyka drugiego stopnia VII poziomu PRK w zakresie umiejętności (wykorzystanie wiedzy, komunikowanie się, organizacja pracy, uczenie się)	
P7S_K (K,O,R)	uniwersalna charakterystyka drugiego stopnia VII poziomu PRK w zakresie kompetencji społecznych (oceny, odpowiedzialność, rola zawodowa)	
PROFIL PRAKTYCZNY		
symbol efektu	opis efektów uczenia się dla absolwenta studiów II stopnia na kierunku Marketing i sprzedaż	kod uniwersalnej charakterystyki poziomu drugiego dla kwalifikacji na poziomie VII
WIEDZA		
Absolwent zna i rozumie:		
MiS_II_W01	w pogłębionym stopniu treści współczesnych doktryn ekonomicznych i teorii zarządzania, posługując się terminologią nauk społecznych	P7S_WG
MiS_II_W02	skutki różnic kulturowych i wynikającą z nich konieczność odpowiedniego doboru, z uwzględnieniem adaptacji, wykorzystanych metod i narzędzi przy planowaniu oraz realizacji akcji marketingowych i sprzedażowych	P7S_WG, P7S_WK
MiS_II_W03	w pogłębionym stopniu metodologię badań naukowych i zasady tworzenia instrumentów badawczych w zakresie dyscyplin związanych z kierunkiem	P7S_WG
MiS_II_W04	pojęcie i znaczenia etyki oraz własności intelektualnej (własności przemysłowej oraz praw autorskich i praw pokrewnych)	P7S_WK
MiS_II_W05	istotę oraz kierunki rozwoju koncepcji zrównoważonego rozwoju gospodarczego, a także znaczenie społecznej odpowiedzialności biznesu	P7S_WG, P7S_WK

MiS_II_W06	znaczenie zaawansowanej analizy danych biznesowych dla prawidłowego funkcjonowania i rozwoju przedsiębiorstwa oraz prognozowania trendów rynkowych	P7S_WG, P7S_WK
MiS_II_W07	zasady rachunkowości, szczególnie w zakresie działalności handlowej i usługowej	P7S_WG
MiS_II_W08	w stopniu pogłębionym zagadnienia z zakresu wiedzy o człowieku i zachowaniach nabywców na rynku krajowym i międzynarodowym	P7S_WG
MiS_II_W09	w pogłębionym stopniu zasady oraz metody tworzenia planów marketingowych, na rynku krajowym i międzynarodowym	P7S_WG
MiS_II_W10	w stopniu pogłębionym metody badań dotyczące działalności z zakresu marketingu i sprzedaży (np. badania rynku i atrybutów marki)	P7S_WG
MiS_II_W11	w pogłębionym stopniu metody i techniki sprzedaży oraz budowania długookresowych relacji z klientem indywidualnym i biznesowym	P7S_WG
MiS_II_W12	w pogłębionym stopniu znaczenie w marketingu i sprzedaży nowoczesnych środków komunikacji, w tym również z użyciem odpowiednich narzędzi informatycznych	P7S_WG
UMIEJĘTNOŚCI		
Absolwent potrafi:		
MiS_II_U01	wykorzystać zdobytą wiedzę w podejmowaniu, prowadzeniu i rozwijaniu działalności przedsiębiorstwa, szczególnie w zakresie marketingu i sprzedaży	P7S_UW
MiS_II_U02	dobierać źródła informacji, dokonywać obserwacji, analizy i interpretacji zjawisk oraz wykorzystywać metody i nowoczesne, zaawansowane narzędzia oraz techniki komunikacyjno-informacyjne w projektowaniu i rozwijaniu procesów w organizacji	P7S_UW
MiS_II_U03	identyfikować i formułować problemy badawcze oraz wykorzystywać nabytą wiedzę w modelowaniu i prognozowaniu przebiegu wybranych procesów rynkowych, opierając się m.in. na nowoczesnych narzędziach analitycznych	P7S_UW
MiS_II_U04	aktywnie uczestniczyć w procesach podejmowania decyzji oraz oceniać proponowane rozwiązania z zakresu marketingu i sprzedaży	P7S_UW
MiS_II_U05	integrować wiedzę z różnych dziedzin w celu tworzenia rozwiązań opartych na nowoczesnych narzędziach komunikacji z rynkiem	P7S_UW
MiS_II_U06	posługiwać się normami i standardami w zarządzaniu procesami w organizacji	P7S_UW
MiS_II_U07	opracować projekty, raporty, sprawozdania, przeglądy na temat zagadnień typowych dla marketingu i sprzedaży, z wykorzystaniem wybranej literatury przedmiotu i innych udokumentowanych źródeł informacji oraz baz danych	P7S_UW
MiS_II_U08	samodzielnie lub w zespole planować i realizować kluczowe działania z zakresu komunikacji rynkowej, prowadzone z wykorzystaniem tradycyjnych metod, jak i nowych technologii	P7S_UW P7S_UO

MiS_II_U09	korzystać z podstawowych narzędzi rachunkowości w procesie podejmowania decyzji marketingowych i sprzedażowych	P7S_UW
MiS_II_U10	analizować oraz poddawać ocenie wizerunek przedsiębiorstwa i oferowanych przez niego marek, a także projektować elementy systemu tożsamości organizacji	P7S_UW
MiS_II_U11	określać priorytety, podejmować decyzje oraz oceniać proponowane rozwiązania z zakresu działalności marketingowej i sprzedażowej	P7S_UO
MiS_II_U12	prezentować zdobytą wiedzę i umiejętności w mowie i piśmie z wykorzystaniem m.in. zaawansowanych narzędzi informacyjnych	P7S_UW P7S_UK
MiS_II_U13	komunikować się z klientami indywidualnymi i instytucjonalnymi z wykorzystaniem rozwiniętych umiejętności interpersonalnych oraz nowoczesnych narzędzi, umożliwiających np. prowadzenie debat, dyskusji lub negocjacji handlowych	P7S_UK
MiS_II_U14	posługiwać się językiem obcym, również w zakresie dyscyplin związanych z kierunkiem na poziomie B2+ Europejskiego Systemu Opisu Kształcenia Językowego	P7S_UK
MiS_II_U15	współpracować w zespole pełniąc w nim różne funkcje, w tym funkcję kierowniczą	P7S_UO
MiS_II_U16	samodzielnie uczyć się, zdobywać, doskonalić wiedzę i umiejętności zawodowe przez całe życie oraz uwzględniać w swoich działaniach nowe pomysły i rozwiązania	P7S_UU
KOMPETENCJE SPOŁECZNE		
Absolwent jest gotów do:		
MiS_II_K01	inicjowania i uczestniczenia w przedsięwzięciach społecznych	P7S_KO
MiS_II_K02	kreatywnego działania i współdziałania w sposób przedsiębiorczy	P7S_KO
MiS_II_K03	postępowania etycznego i okazywania wrażliwości społecznej w ramach wyznaczonych ról organizacyjnych i społecznych	P7S_KR
MiS_II_K04	samodzielnego podejmowania decyzji w sytuacjach kryzysowych (np. konfliktu społecznego) oraz przyjęcia odpowiedzialności za powierzone zadania i cele	P7S_KK
MiS_II_K05	krytycznego myślenia, samodzielnego zdobywania i doskonalenia wiedzy oraz rozwoju i umiejętności zawodowych i ukierunkowywania innych w tym zakresie	P7S_KK

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

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

Opis efektów uczenia się dla absolwenta studiów II stopnia na kierunku Marketing i sprzedaż

SYMBOL EFEKTU UCZENIA SIĘ	EFEKTY UCZENIA SIĘ ABSOLWENTA II STOPNIA KIERUNKU MARKETING I SPRZEDAŻ PROFIL: PRAKTYCZNY	JĘZYK OBCY	BUSINESS MODELS	STRATEGIE MARKETINGOWE I DATA-DRIVEN MARKETING	MARKETING MIĘDZYNARODOWY I MIĘDZYKULTUROWY	PERFORMANCE MARKETING	FINANSE I KSIĘGOWOŚĆ W PRZEDSIĘBIORSTWIE USŁUGOWYM I	SPOŁECZNA ODPOWIEDZIALNOŚĆ BIZNESU I ESG	SZTUCZNA INTELIGENCJA I NARZĘDZIA	ZARZĄDZANIE PROCESAMI	BUSINESS INTELLIGENCE	FORECASTING W MARKETINGU I SPRZEDAŻY	SPRZEDAŻ 4.0 I ANALITYKA SPRZEDAŻOWA	CUSTOMER EXPERIENCE I SERVICE DESIGN	REKLAMA CYFROWA	GRA SYMULACYJNA	BHP	PRAKTYKA ZAWODOWA	ETYKA	SEMINARIUM DYPLOMOWE	kod uniwersalnej charakterystyki poziomu drugiego dla kwalifikacji na poziomie VII
WIEDZA																					
absolwent zna i rozumie																					
MiS_II_W01	w pogłębionym stopniu treści współczesnych doktryn ekonomicznych i teorii zarządzania, posługując się terminologią nauk społecznych		X	X					X	X								X	X		P7S_WG

MiS_II_W02	skutki różnic kulturowych i wynikająca z nich konieczność odpowiedniego doboru, z uwzględnieniem adaptacji, wykorzystanych metod i narzędzi przy planowaniu oraz realizacji akcji marketingowych i sprzedażowych			X	X	X														P7S_WG, P7S_WK
MiS_II_W03	w pogłębionym stopniu metodologię badań naukowych i zasady tworzenia instrumentów badawczych w zakresie dyscyplin związanych z kierunkiem			X															X	P7S_WG
MiS_II_W04	pojęcie i znaczenia etyki oraz własności intelektualnej (własności przemysłowej oraz praw autorskich i praw pokrewnych)					X		X			X	X	X					X	X	P7S_WK
MiS_II_W05	istotę oraz kierunki rozwoju koncepcji zrównoważonego rozwoju gospodarczego, a także znaczenie społecznej odpowiedzialności biznesu		X			X		X					X				X			P7S_WG, P7S_WK

MiS_II_W06	znaczenie zaawansowanej analizy danych biznesowych dla prawidłowego funkcjonowania i rozwoju przedsiębiorstwa oraz prognozowania trendów rynkowych										X	X	X	X							P7S_WG, P7S_WK	
MiS_II_W07	podstawowe zasady rachunkowości, szczególnie w zakresie działalności handlowej i usługowej						X						X									P7S_WG
MiS_II_W08	w stopniu pogłębionym zagadnienia z zakresu wiedzy o człowieku i zachowaniach nabywców na rynku krajowym i międzynarodowym				X	X				X	X		X	X	X							P7S_WG
MiS_II_W09	w pogłębionym stopniu zasady oraz metody tworzenia planów marketingowych, na rynku krajowym i międzynarodowym		X	X																		P7S_WG
MiS_II_W10	zaawansowane metody badań dotyczące działalności z zakresu marketingu i sprzedaży (np. badania rynku i atrybutów marki)			X						X	X											P7S_WG

MiS_II_W11	w pogłębionym stopniu metody i techniki sprzedaży oraz budowania długookresowych relacji z klientem indywidualnym i biznesowym							X						X		X	X					P7S_WG
MiS_II_W12	w pogłębionym stopniu znaczenie w marketingu i sprzedaży nowoczesnych środków komunikacji, w tym również z użyciem odpowiednich narzędzi informatycznych									X				X		X						P7S_WG
UMIEJĘTNOŚCI absolwent potrafi																						
MiS_II_U01	wykorzystać zdobytą wiedzę w podejmowaniu, prowadzeniu i rozwijaniu działalności przedsiębiorstwa, szczególnie w zakresie marketingu i sprzedaży			X		X							X	X		X	X			X		P7S_UW
MiS_II_U02	dobierać źródła informacji, dokonywać obserwacji, analizy i interpretacji zjawisk oraz wykorzystywać metody i nowoczesne, zaawansowane narzędzia oraz techniki komunikacyjno-informacyjne w projektowaniu i rozwijaniu procesów w organizacji						X		X		X								X		X	P7S_UW

MiS_II_U03	identyfikować i formułować problemy badawcze oraz wykorzystywać nabytą wiedzę w modelowaniu i prognozowaniu przebiegu wybranych procesów rynkowych, opierając się m.in. na nowoczesnych narzędziach analitycznych								X											X	P7S_UW
MiS_II_U04	aktywnie uczestniczyć w procesach podejmowania decyzji oraz oceniać proponowane rozwiązania z zakresu marketingu i sprzedaży			X																X	P7S_UW
MiS_II_U05	integrować wiedzę z różnych dziedzin w celu tworzenia rozwiązań opartych na nowoczesnych narzędziach komunikacji z rynkiem									X		X								X	P7S_UW
MiS_II_U06	posługiwać się normami i standardami w zarządzaniu procesami w organizacji																			X	P7S_UW

MiS_II_U07	opracować projekty, raporty, sprawozdania, przeglądy na temat zagadnień typowych dla marketingu i sprzedaży, z wykorzystaniem wybranej literatury przedmiotu i innych udokumentowanych źródeł informacji oraz baz danych			X		X					X		X						X	P7S_UW
MiS_II_U08	samodzielnie lub w zespole planować i realizować kluczowe działania z zakresu komunikacji rynkowej, prowadzone z wykorzystaniem tradycyjnych metod, jak i nowych technologii					X							X							P7S_UW P7S_UO
MiS_II_U09	korzystać z podstawowych narzędzi rachunkowości w procesie podejmowania decyzji marketingowych i sprzedażowych							X					X							P7S_UW
MiS_II_U10	analizować oraz poddawać ocenie wizerunek przedsiębiorstwa i oferowanych przez niego marek, a także projektować elementy systemu tożsamości organizacji			X										X						P7S_UW

MiS_II_U11	określać priorytety, podejmować decyzje oraz oceniać proponowane rozwiązania z zakresu działalności marketingowej i sprzedażowej			X		X									X					P7S_UO
MiS_II_U12	prezentować zdobytą wiedzę i umiejętności w mowie i piśmie z wykorzystaniem m.in. zaawansowanych narzędzi informacyjnych											X		X					X	P7S_UW P7S_UK
MiS_II_U13	komunikować się z klientami indywidualnymi i instytucjonalnymi z wykorzystaniem rozwiniętych umiejętności interpersonalnych oraz nowoczesnych narzędzi	X									X	X	X	X						P7S_UK
MiS_II_U14	posługiwać się językiem obcym, również w zakresie dyscyplin związanych z kierunkiem, na poziomie B2+ Europejskiego Systemu Opisu Kształcenia Językowego	X																	X	P7S_UK
MiS_II_U15	współpracować w zespole pełniąc w nim różne funkcje, w tym funkcję kierowniczą								X	X					X					P7S_UO

MiS_II_K05	krytycznego myślenia, samodzielnego zdobywania i doskonalenia wiedzy oraz rozwoju i umiejętności zawodowych i ukierunkowywania innych w tym zakresie	X					X		X	X	X	X	X		x				X		X	P7S_KK
------------	--	---	--	--	--	--	---	--	---	---	---	---	---	--	---	--	--	--	---	--	---	--------

PRZEDMIOTY SPECJALNOŚCIOWE

MARKETING W CYFROWEJ TRANSFORMACJI									
Opis efektów uczenia się dla absolwenta studiów II stopnia na kierunku Marketing i sprzedaż - profil praktyczny									
SYMBOL EFEKTU UCZENIA SIĘ	EFEKTY UCZENIA SIĘ ABSOLWENTA STUDIÓW I STOPNIA NA KIERUNKU MARKETING I SPRZEDAŻ	OCHRONA INTERESÓW KONKURENCJI I KONSUMENTÓW	DESIGN THINKING, PRODUCT DESIGN	EKSPLOACJA DANYCH BIZNESOWYCH	TRENING UMIEJĘTNOŚCI INTERPERSONALNYCH	NEUROMARKETING	ADVANCED MARKETING AUTOMATION	INNOWACYJNOŚĆ W PRZEDSIĘBIORSTWIE	kod uniwersalnej charakterystyki poziomu drugiego dla kwalifikacji na poziomie VI
WIEDZA - absolwent zna i rozumie									
MiS_II_W01	w pogłębionym stopniu treści współczesnych doktryn ekonomicznych i teorii zarządzania, posługując się terminologią nauk społecznych	X						X	P7S_WG

MiS_II_W02	skutki różnic kulturowych i wynikającą z nich konieczność odpowiedniego doboru, z uwzględnieniem adaptacji, wykorzystanych metod i narzędzi przy planowaniu oraz realizacji akcji marketingowych i sprzedażowych	X			X	X			P7S_WG, P7S_WK
MiS_II_W03	w pogłębionym stopniu metodologię badań naukowych i zasady tworzenia instrumentów badawczych w zakresie dyscyplin związanych z kierunkiem			X					P7S_WG
MiS_II_W04	pojęcie i znaczenia etyki oraz własności intelektualnej (własności przemysłowej oraz praw autorskich i praw pokrewnych)	X			X				P7S_WK
MiS_II_W05	istotę oraz kierunki rozwoju koncepcji zrównoważonego rozwoju gospodarczego, a także znaczenie społecznej odpowiedzialności biznesu							X	P7S_WG, P7S_WK

MiS_II_W06	znaczenie zaawansowanej analizy danych biznesowych dla prawidłowego funkcjonowania i rozwoju przedsiębiorstwa oraz prognozowania trendów rynkowych		X	X				X	X	P7S_WG, P7S_WK
MiS_II_W07	podstawowe zasady rachunkowości, szczególnie w zakresie działalności handlowej i usługowej									P7S_WG
MiS_II_W08	w stopniu pogłębionym zagadnienia z zakresu wiedzy o człowieku i zachowaniach nabywców na rynku krajowym i międzynarodowym	X			X	X				P7S_WG
MiS_II_W09	w pogłębionym stopniu zasady oraz metody tworzenia planów marketingowych, na rynku krajowym i międzynarodowym							X		P7S_WG
MiS_II_W10	zaawansowane metody badań dotyczące działalności z zakresu marketingu i sprzedaży (np. badania rynku i atrybutów marki)				X					P7S_WG
MiS_II_W11	w pogłębionym stopniu metody i techniki sprzedaży oraz budowania długookresowych relacji z klientem indywidualnym i biznesowym							X		P7S_WG

MiS_II_W12	w pogłębionym stopniu znaczenie w marketingu i sprzedaży nowoczesnych środków komunikacji, w tym również z użyciem odpowiednich narzędzi informatycznych					X	X		P7S_WG
UMIEJĘTNOŚCI - absolwent potrafi									
MiS_II_U01	wykorzystać zdobytą wiedzę w podejmowaniu, prowadzeniu i rozwijaniu działalności przedsiębiorstwa, szczególnie w zakresie marketingu i sprzedaży					X		X	P7S_UW
xMiS_II_U02	dobierać źródła informacji, dokonywać obserwacji, analizy i interpretacji zjawisk oraz wykorzystywać metody i nowoczesne, zaawansowane narzędzia oraz techniki komunikacyjno-informacyjne w projektowaniu i rozwijaniu procesów w organizacji			X			X	X	P7S_UW
MiS_II_U03	identyfikować i formułować problemy badawcze oraz wykorzystywać nabytą wiedzę w modelowaniu i prognozowaniu przebiegu wybranych procesów rynkowych, opierając się m.in. na nowoczesnych narzędziach analitycznych			X		X	X		P7S_UW

MiS_II_U04	aktywnie uczestniczyć w procesach podejmowania decyzji oraz oceniać proponowane rozwiązania z zakresu marketingu i sprzedaży		X					X	P7S_UW
MiS_II_U05	integrować wiedzę z różnych dziedzin w celu tworzenia rozwiązań opartych na nowoczesnych narzędziach komunikacji z rynkiem					X	X		P7S_UW
MiS_II_U06	postępować się normami i standardami w zarządzaniu procesami w organizacji							X	P7S_UW
MiS_II_U07	opracować projekty, raporty, sprawozdania, przeglądy na temat zagadnień typowych dla marketingu i sprzedaży, z wykorzystaniem wybranej literatury przedmiotu i innych udokumentowanych źródeł informacji oraz baz danych		X	X					P7S_UW
MiS_II_U08	samodzielnie lub w zespole planować i realizować kluczowe działania z zakresu komunikacji rynkowej, prowadzone z wykorzystaniem tradycyjnych metod, jak i nowych technologii		X				X		P7S_UW P7S_UO

MiS_II_U09	korzystać z podstawowych narzędzi rachunkowości w procesie podejmowania decyzji marketingowych i sprzedażowych								P7S_UW
MiS_II_U10	analizować oraz poddawać ocenie wizerunek przedsiębiorstwa i oferowanych przez niego marek, a także projektować elementy systemu tożsamości organizacji		X						P7S_UW
MiS_II_U11	określać priorytety, podejmować decyzje oraz oceniać proponowane rozwiązania z zakresu działalności marketingowej i sprzedażowej						X		P7S_UO
MiS_II_U12	prezentować zdobytą wiedzę i umiejętności w mowie i piśmie z wykorzystaniem m.in. zaawansowanych narzędzi informacyjnych			X				X	P7S_UW P7S_UK
MiS_II_U13	komunikować się z klientami indywidualnymi i instytucjonalnymi z wykorzystaniem rozwiniętych umiejętności interpersonalnych oraz nowoczesnych narzędzi				X				P7S_UK

MiS_II_U14	posługiwać się językiem obcym, również w zakresie dyscyplin związanych z kierunkiem, na poziomie B2+ Europejskiego Systemu Opisu Kształcenia Językowego		X					X		P7S_UK
MiS_II_U15	współpracować w zespole pełniąc w nim różne funkcje, w tym funkcję kierowniczą		X		X					P7S_UO
MiS_II_U16	samodzielnie uczyć się, zdobywać, doskonalić wiedzę i umiejętności zawodowe przez całe życie oraz uwzględniać w swoich działaniach nowe pomysły i rozwiązania						X			P7S_UU
KOMPETENCJE SPOŁECZNE - absolwent jest gotów do										
MiS_II_K01	inicjowania i uczestniczenia w przedsięwzięciach społecznych								X	P7S_KO
MiS_II_K02	kreatywnego działania i współdziałania w sposób przedsiębiorczy			X				X	X	P7S_KO
MiS_II_K03	postępowania etycznego i okazywania wrażliwości społecznej w ramach wyznaczonych ról organizacyjnych i społecznych				X	X			X	P7S_KR

MiS_II_K04	samodzielnego podejmowania decyzji w sytuacjach kryzysowych (np. konfliktu społecznego) oraz przyjęcia odpowiedzialności za powierzone zadania i cele				X	X			P7S_KK
MiS_II_K05	krytycznego myślenia, samodzielnego zdobywania i doskonalenia wiedzy oraz rozwoju i umiejętności zawodowych i ukierunkowywania innych w tym zakresie		X	X				X	P7S_KK

SPRZEDAŻ I MARKETING B2B										
Opis efektów uczenia się dla absolwenta studiów II stopnia na kierunku Marketing i sprzedaż - profil praktyczny										
SYMBOL EFEKTU UCZENIA SIĘ	EFEKTY UCZENIA SIĘ ABSOLWENTA STUDIÓW I STOPNIA NA KIERUNKU MARKETING I SPRZEDAŻ	ANALIZA DANYCH BIZNESOWYCH W MODELU B2B	WYCENA I ZARZĄDZANIE WARTOŚCIĄ PRZEDSIĘWZIĘĆ HANDLOWYCH	ZAAWANSOWANY E-COMMERCE I PLATFORMY ZAKUPOWE W B2B	DESIGN THINKING, PRODUCT DESIGN	ZACHOWANIA NABYWCÓW INSTYTUCJONALNYCH	ORGANIZACJA I ZARZĄDZANIE ZESPOŁAMI SPRZEDAŻOWYMI	SYSTEMY CRM I LOGISTYCZNA OBSŁUGA KLIENTA	INNOWACJE W SPRZEDAŻY I MARKETINGU B2B	kod uniwersalnej charakterystyki poziomu drugiego dla kwalifikacji na poziomie VI
WIEDZA - absolwent zna i rozumie										
MiS_II_W01	w pogłębionym stopniu treści współczesnych doktryn ekonomicznych i teorii zarządzania, posługując się terminologią nauk społecznych					X	X		X	P7S_WG
MiS_II_W02	skutki różnic kulturowych i wynikającą z nich konieczność odpowiedniego doboru, z uwzględnieniem adaptacji, wykorzystanych metod i narzędzi przy planowaniu oraz realizacji akcji marketingowych i sprzedażowych						X			P7S_WG, P7S_WK

MiS_II_W03	w pogłębionym stopniu metodologię badań naukowych i zasady tworzenia instrumentów badawczych w zakresie dyscyplin związanych z kierunkiem	X	X							P7S_WG
MiS_II_W04	pojęcie i znaczenia etyki oraz własności intelektualnej (własności przemysłowej oraz praw autorskich i praw pokrewnych)									P7S_WK
MiS_II_W05	istotę oraz kierunki rozwoju koncepcji zrównoważonego rozwoju gospodarczego, a także znaczenie społecznej odpowiedzialności biznesu							X		P7S_WG, P7S_WK
MiS_II_W06	znaczenie zaawansowanej analizy danych biznesowych dla prawidłowego funkcjonowania i rozwoju przedsiębiorstwa oraz prognozowania trendów rynkowych	X			X			X	X	P7S_WG, P7S_WK
MiS_II_W07	podstawowe zasady rachunkowości, szczególnie w zakresie działalności handlowej i usługowej		X							P7S_WG
MiS_II_W08	w stopniu pogłębionym zagadnienia z zakresu wiedzy o człowieku i zachowaniach nabywców na rynku krajowym i międzynarodowym					X				P7S_WG
MiS_II_W09	w pogłębionym stopniu zasady oraz metody tworzenia planów marketingowych, na rynku krajowym i międzynarodowym			X				X		P7S_WG

MiS_II_W10	zaawansowane metody badań dotyczące działalności z zakresu marketingu i sprzedaży (np. badania rynku i atrybutów marki)							X		P7S_WG
MiS_II_W11	w pogłębionym stopniu metody i techniki sprzedaży oraz budowania długookresowych relacji z klientem indywidualnym i biznesowym			X			X	X		P7S_WG
MiS_II_W12	w pogłębionym stopniu znaczenie w marketingu i sprzedaży nowoczesnych środków komunikacji, w tym również z użyciem odpowiednich narzędzi informatycznych						X			P7S_WG
UMIEJĘTNOŚCI - absolwent potrafi										
MiS_II_U01	wykorzystać zdobytą wiedzę w podejmowaniu, prowadzeniu i rozwijaniu działalności przedsiębiorstwa, szczególnie w zakresie marketingu i sprzedaży					X			X	P7S_UW
xMiS_II_U02	dobierać źródła informacji, dokonywać obserwacji, analizy i interpretacji zjawisk oraz wykorzystywać metody i nowoczesne, zaawansowane narzędzia oraz techniki komunikacyjno-informacyjne w projektowaniu i rozwijaniu procesów w organizacji	X	X					X	X	P7S_UW

MiS_II_U03	identyfikować i formułować problemy badawcze oraz wykorzystywać nabytą wiedzę w modelowaniu i prognozowaniu przebiegu wybranych procesów rynkowych, opierając się m.in. na nowoczesnych narzędziach analitycznych	X				X		X		P7S_UW
MiS_II_U04	aktywnie uczestniczyć w procesach podejmowania decyzji oraz oceniać proponowane rozwiązania z zakresu marketingu i sprzedaży				X		X		X	P7S_UW
MiS_II_U05	integrować wiedzę z różnych dziedzin w celu tworzenia rozwiązań opartych na nowoczesnych narzędziach komunikacji z rynkiem									P7S_UW
MiS_II_U06	posługiwać się normami i standardami w zarządzaniu procesami w organizacji						X		X	P7S_UW
MiS_II_U07	opracować projekty, raporty, sprawozdania, przeglądy na temat zagadnień typowych dla marketingu i sprzedaży, z wykorzystaniem wybranej literatury przedmiotu i innych udokumentowanych źródeł informacji oraz baz danych	X	X		X		X			P7S_UW
MiS_II_U08	samodzielnie lub w zespole planować i realizować kluczowe działania z zakresu komunikacji rynkowej, prowadzone z wykorzystaniem tradycyjnych metod, jak i nowych technologii			X	X					P7S_UW P7S_UO

MiS_II_U09	korzystać z podstawowych narzędzi rachunkowości w procesie podejmowania decyzji marketingowych i sprzedażowych		X							P7S_UW
MiS_II_U10	analizować oraz poddawać ocenie wizerunek przedsiębiorstwa i oferowanych przez niego marek, a także projektować elementy systemu tożsamości organizacji				X	X				P7S_UW
MiS_II_U11	określać priorytety, podejmować decyzje oraz oceniać proponowane rozwiązania z zakresu działalności marketingowej i sprzedażowej			X						P7S_UO
MiS_II_U12	prezentować zdobytą wiedzę i umiejętności w mowie i piśmie z wykorzystaniem m.in. zaawansowanych narzędzi informacyjnych	X		X					X	P7S_UW P7S_UK
MiS_II_U13	komunikować się z klientami indywidualnymi i instytucjonalnymi z wykorzystaniem rozwiniętych umiejętności interpersonalnych oraz nowoczesnych narzędzi			X			X	X		P7S_UK
MiS_II_U14	posługiwać się językiem obcym, również w zakresie dyscyplin związanych z kierunkiem, na poziomie B2+ Europejskiego Systemu Opisu Kształcenia Językowego			X	X					P7S_UK
MiS_II_U15	współpracować w zespole pełniąc w nim różne funkcje, w tym funkcję kierowniczą				X		X			P7S_UO

MiS_II_U16	samodzielnie uczyć się, zdobywać, doskonalić wiedzę i umiejętności zawodowe przez całe życie oraz uwzględniać w swoich działaniach nowe pomysły i rozwiązania					X				P7S_UU
KOMPETENCJE SPOŁECZNE - absolwent jest gotów do										
MiS_II_K01	inicjowania i uczestniczenia w przedsięwzięciach społecznych			X			X		X	P7S_KO
MiS_II_K02	kreatywnego działania i współdziałania w sposób przedsiębiorczy	X	X			X			X	P7S_KO
MiS_II_K03	postępowania etycznego i okazywania wrażliwości społecznej w ramach wyznaczonych ról organizacyjnych i społecznych			X			X	X		P7S_KR
MiS_II_K04	samodzielnego podejmowania decyzji w sytuacjach kryzysowych (np. konfliktu społecznego) oraz przyjęcia odpowiedzialności za powierzone zadania i cele					X	X			P7S_KK
MiS_II_K05	krytycznego myślenia, samodzielnego zdobywania i doskonalenia wiedzy oraz rozwoju i umiejętności zawodowych i ukierunkowywania innych w tym zakresie	X			X			X		P7S_KK

AGENCJA KREATYWNA - ORGANIZACJA I ZARZĄDZANIE											
Opis efektów uczenia się dla absolwenta studiów I stopnia na kierunku Marketing i sprzedaż - profil praktyczny											
SYMBOL EFEKTU UCZENIA SIĘ	EFEKTY UCZENIA SIĘ ABSOLWENTA STUDIÓW I STOPNIA NA KIERUNKU MARKETING I SPRZEDAŻ	PROJEKTOWANIE USŁUG MARKETINGOWYCH	ZARZĄDZANIE FINANSAMI W AGENCJACH KREATYWNYCH	REKLAMA W ERZE CYFROWEJ	ZARZĄDZANIE KREATYWNYMI ZESPOŁAMI	DESIGN THINKING, PRODUCT DESIGN	KOMPLEKSOWE KAMPANIE REKLAMOWE I KOMUNIKACYJNE	CUSTOMER EXPERIENCE - PROJEKTOWANIE I REALIZACJA	CYBEZBEPIECZEŃSTWO	ZARZĄDZANIE MARKETINGIEM WYDARZEŃ	kod uniwersalnej charakterystyki poziomu drugiego dla kwalifikacji na poziomie VI
WIEDZA - absolwent zna i rozumie											
MiS_II_W01	w pogłębionym stopniu treści współczesnych doktryn ekonomicznych i teorii zarządzania, posługując się terminologią nauk społecznych		X		X			X			P7S_WG
MiS_II_W02	skutki różnic kulturowych i wynikającą z nich konieczność odpowiedniego doboru, z uwzględnieniem adaptacji, wykorzystanych metod i narzędzi przy planowaniu oraz realizacji akcji marketingowych i sprzedażowych			X	X		X	X			P7S_WG, P7S_WK

MiS_II_W03	w pogłębionym stopniu metodologię badań naukowych i zasady tworzenia instrumentów badawczych w zakresie dyscyplin związanych z kierunkiem	X						X			P7S_WG
MiS_II_W04	pojęcie i znaczenia etyki oraz własności intelektualnej (własności przemysłowej oraz praw autorskich i praw pokrewnych)			X		X			X		P7S_WK
MiS_II_W05	istotę oraz kierunki rozwoju koncepcji zrównoważonego rozwoju gospodarczego, a także znaczenie społecznej odpowiedzialności biznesu	X									P7S_WG, P7S_WK
MiS_II_W06	znaczenie zaawansowanej analizy danych biznesowych dla prawidłowego funkcjonowania i rozwoju przedsiębiorstwa oraz prognozowania trendów rynkowych	X	X								P7S_WG, P7S_WK
MiS_II_W07	podstawowe zasady rachunkowości, szczególnie w zakresie działalności handlowej i usługowej	X	X								P7S_WG
MiS_II_W08	w stopniu pogłębionym zagadnienia z zakresu wiedzy o człowieku i zachowaniach nabywców na rynku krajowym i międzynarodowym				X	X				X	P7S_WG
MiS_II_W09	w pogłębionym stopniu zasady oraz metody tworzenia planów marketingowych, na rynku krajowym i międzynarodowym						X				P7S_WG

MiS_II_W10	zaawansowane metody badań dotyczące działalności z zakresu marketingu i sprzedaży (np. badania rynku i atrybutów marki)			X							P7S_WG
MiS_II_W11	w pogłębionym stopniu metody i techniki sprzedaży oraz budowania długookresowych relacji z klientem indywidualnym i biznesowym						X			X	P7S_WG
MiS_II_W12	w pogłębionym stopniu znaczenie w marketingu i sprzedaży nowoczesnych środków komunikacji, w tym również z użyciem odpowiednich narzędzi informatycznych						X				P7S_WG
UMIEJĘTNOŚCI - absolwent potrafi											
MiS_II_U01	wykorzystać zdobytą wiedzę w podejmowaniu, prowadzeniu i rozwijaniu działalności przedsiębiorstwa, szczególnie w zakresie marketingu i sprzedaży	X				X	X			X	P7S_UW
xMiS_II_U02	dobierać źródła informacji, dokonywać obserwacji, analizy i interpretacji zjawisk oraz wykorzystywać metody i nowoczesne, zaawansowane narzędzia oraz techniki komunikacyjno-informacyjne w projektowaniu i rozwijaniu procesów w organizacji	X						X		X	P7S_UW
MiS_II_U03	identyfikować i formułować problemy badawcze oraz wykorzystywać nabytą wiedzę w modelowaniu i prognozowaniu przebiegu wybranych procesów rynkowych, opierając się m.in. na nowoczesnych narzędziach analitycznych				X						P7S_UW

MiS_II_U04	aktywnie uczestniczyć w procesach podejmowania decyzji oraz oceniać proponowane rozwiązania z zakresu marketingu i sprzedaży	X			X	X					P7S_UW
MiS_II_U05	integrować wiedzę z różnych dziedzin w celu tworzenia rozwiązań opartych na nowoczesnych narzędziach komunikacji z rynkiem						X			X	P7S_UW
MiS_II_U06	posługiwać się normami i standardami w zarządzaniu procesami w organizacji				X				X		P7S_UW
MiS_II_U07	opracować projekty, raporty, sprawozdania, przeglądy na temat zagadnień typowych dla marketingu i sprzedaży, z wykorzystaniem wybranej literatury przedmiotu i innych udokumentowanych źródeł informacji oraz baz danych						X				P7S_UW
MiS_II_U08	samodzielnie lub w zespole planować i realizować kluczowe działania z zakresu komunikacji rynkowej, prowadzone z wykorzystaniem tradycyjnych metod, jak i nowych technologii			X			X			X	P7S_UW P7S_UO
MiS_II_U09	korzystać z podstawowych narzędzi rachunkowości w procesie podejmowania decyzji marketingowych i sprzedażowych		X								P7S_UW

MiS_II_U10	analizować oraz poddawać ocenie wizerunek przedsiębiorstwa i oferowanych przez niego marek, a także projektować elementy systemu tożsamości organizacji						X				P7S_UW
MiS_II_U11	określać priorytety, podejmować decyzje oraz oceniać proponowane rozwiązania z zakresu działalności marketingowej i sprzedażowej						X			X	P7S_UO
MiS_II_U12	prezentować zdobytą wiedzę i umiejętności w mowie i piśmie z wykorzystaniem m.in. zaawansowanych narzędzi informacyjnych										P7S_UW P7S_UK
MiS_II_U13	komunikować się z klientami indywidualnymi i instytucjonalnymi z wykorzystaniem rozwiniętych umiejętności interpersonalnych oraz nowoczesnych narzędzi				X					X	P7S_UK
MiS_II_U14	posługiwać się językiem obcym, również w zakresie dyscyplin związanych z kierunkiem, na poziomie B2+ Europejskiego Systemu Opisu Kształcenia Językowego										P7S_UK
MiS_II_U15	współpracować w zespole pełniąc w nim różne funkcje, w tym funkcję kierowniczą					X			X		P7S_UO
MiS_II_U16	samodzielnie uczyć się, zdobywać, doskonalić wiedzę i umiejętności zawodowe przez całe życie oraz uwzględniać w swoich działaniach nowe pomysły i rozwiązania						X				P7S_UU

KOMPETENCJE SPOŁECZNE - absolwent jest gotów do											
MiS_II_K01	inicjowania i uczestniczenia w przedsięwzięciach społecznych	X			X	X					P7S_KO
MiS_II_K02	kreatywnego działania i współdziałania w sposób przedsiębiorczy		X								P7S_KO
MiS_II_K03	postępowania etycznego i okazywania wrażliwości społecznej w ramach wyznaczonych ról organizacyjnych i społecznych				X						P7S_KR
MiS_II_K04	samodzielnego podejmowania decyzji w sytuacjach kryzysowych (np. konfliktu społecznego) oraz przyjęcia odpowiedzialności za powierzone zadania i cele					X					P7S_KK
MiS_II_K05	krytycznego myślenia, samodzielnego zdobywania i doskonalenia wiedzy oraz rozwoju i umiejętności zawodowych i ukierunkowywania innych w tym zakresie			X				X			P7S_KK

DIGITAL MARKETING												
Opis efektów uczenia się dla absolwenta studiów I stopnia na kierunku Marketing i sprzedaż - profil praktyczny												
SYMBOL EFEKTU UCZENIA SIĘ	EFEKTY UCZENIA SIĘ ABSOLWENTA STUDIÓW I STOPNIA NA KIERUNKU MARKETING I SPRZEDAŻ	DIGITAL INNOVATIONS	STRATEGIE MAREK	REKLAMA W ERZE CYFROWEJ	ZAAWANSOWANY HANDEL ELEKTRONICZNY	DESIGN THINKING, PRODUCT DESIGN	NOWOCZESNE PUBLIC RELATIONS	MARKETING MOBILNY	CUSTOMER EXPERIENCE - PROJEKTOWANIE I REALIZACJA	CYBEZBEZPIECZEŃSTWO	INFLUENCER MARKETING	kod uniwersalnej charakterystyki poziomu drugiego dla kwalifikacji na poziomie VI
WIEDZA - absolwent zna i rozumie												
MiS_II_W01	w pogłębionym stopniu treści współczesnych doktryn ekonomicznych i teorii zarządzania, posługując się terminologią nauk społecznych		X						X			P7S_WG

MiS_II_W02	skutki różnic kulturowych i wynikającą z nich konieczność odpowiedniego doboru, z uwzględnieniem adaptacji, wykorzystanych metod i narzędzi przy planowaniu oraz realizacji akcji marketingowych i sprzedażowych		X	X			X		X			P7S_WG, P7S_WK
MiS_II_W03	w pogłębionym stopniu metodologię badań naukowych i zasady tworzenia instrumentów badawczych w zakresie dyscyplin związanych z kierunkiem								X			P7S_WG
MiS_II_W04	pojęcie i znaczenia etyki oraz własności intelektualnej (własności przemysłowej oraz praw autorskich i praw pokrewnych)			X		X	X	X		X		P7S_WK
MiS_II_W05	istotę oraz kierunki rozwoju koncepcji zrównoważonego rozwoju gospodarczego, a także znaczenie społecznej odpowiedzialności biznesu											P7S_WG, P7S_WK
MiS_II_W06	znaczenie zaawansowanej analizy danych biznesowych dla prawidłowego funkcjonowania i rozwoju przedsiębiorstwa oraz prognozowania trendów rynkowych											P7S_WG, P7S_WK
MiS_II_W07	podstawowe zasady rachunkowości, szczególnie w zakresie działalności handlowej i usługowej											P7S_WG
MiS_II_W08	w stopniu pogłębionym zagadnienia z zakresu wiedzy o człowieku i zachowaniach nabywców na rynku krajowym i międzynarodowym				X	X					X	P7S_WG

MiS_II_W09	w pogłębionym stopniu zasady oraz metody tworzenia planów marketingowych, na rynku krajowym i międzynarodowym											P7S_WG
MiS_II_W10	zaawansowane metody badań dotyczące działalności z zakresu marketingu i sprzedaży (np. badania rynku i atrybutów marki)			X							X	P7S_WG
MiS_II_W11	w pogłębionym stopniu metody i techniki sprzedaży oraz budowania długookresowych relacji z klientem indywidualnym i biznesowym				X		X	X				P7S_WG
MiS_II_W12	w pogłębionym stopniu znaczenie w marketingu i sprzedaży nowoczesnych środków komunikacji, w tym również z użyciem odpowiednich narzędzi informatycznych	X										P7S_WG
UMIĘTNOŚCI - absolwent potrafi												
MiS_II_U01	wykorzystać zdobytą wiedzę w podejmowaniu, prowadzeniu i rozwijaniu działalności przedsiębiorstwa, szczególnie w zakresie marketingu i sprzedaży		X			X			X		X	P7S_UW
xMiS_II_U02	dobierać źródła informacji, dokonywać obserwacji, analizy i interpretacji zjawisk oraz wykorzystywać metody i nowoczesne, zaawansowane narzędzia oraz techniki komunikacyjno-informacyjne w projektowaniu i rozwijaniu procesów w organizacji		X					X	X		X	P7S_UW

MiS_II_U03	identyfikować i formułować problemy badawcze oraz wykorzystywać nabytą wiedzę w modelowaniu i prognozowaniu przebiegu wybranych procesów rynkowych, opierając się m.in. na nowoczesnych narzędziach analitycznych			X								P7S_UW
MiS_II_U04	aktywnie uczestniczyć w procesach podejmowania decyzji oraz oceniać proponowane rozwiązania z zakresu marketingu i sprzedaży					X						P7S_UW
MiS_II_U05	integrować wiedzę z różnych dziedzin w celu tworzenia rozwiązań opartych na nowoczesnych narzędziach komunikacji z rynkiem						X	X			X	P7S_UW
MiS_II_U06	posługiwać się normami i standardami w zarządzaniu procesami w organizacji								X			P7S_UW
MiS_II_U07	opracować projekty, raporty, sprawozdania, przeglądy na temat zagadnień typowych dla marketingu i sprzedaży, z wykorzystaniem wybranej literatury przedmiotu i innych udokumentowanych źródeł informacji oraz baz danych		X									P7S_UW
MiS_II_U08	samodzielnie lub w zespole planować i realizować kluczowe działania z zakresu komunikacji rynkowej, prowadzone z wykorzystaniem tradycyjnych metod, jak i nowych technologii			X			X	X				P7S_UW P7S_UO

MiS_II_U09	korzystać z podstawowych narzędzi rachunkowości w procesie podejmowania decyzji marketingowych i sprzedażowych												P7S_UW
MiS_II_U10	analizować oraz poddawać ocenie wizerunek przedsiębiorstwa i oferowanych przez niego marek, a także projektować elementy systemu tożsamości organizacji		X					X					P7S_UW
MiS_II_U11	określać priorytety, podejmować decyzje oraz oceniać proponowane rozwiązania z zakresu działalności marketingowej i sprzedażowej					X	X						P7S_UO
MiS_II_U12	prezentować zdobytą wiedzę i umiejętności w mowie i piśmie z wykorzystaniem m.in. zaawansowanych narzędzi informacyjnych								X				P7S_UW P7S_UK
MiS_II_U13	komunikować się z klientami indywidualnymi i instytucjonalnymi z wykorzystaniem rozwiniętych umiejętności interpersonalnych oraz nowoczesnych narzędzi				X							X	P7S_UK
MiS_II_U14	posługiwać się językiem obcym, również w zakresie dyscyplin związanych z kierunkiem, na poziomie B2+ Europejskiego Systemu Opisu Kształcenia Językowego							X					P7S_UK
MiS_II_U15	współpracować w zespole pełniąc w nim różne funkcje, w tym funkcję kierowniczą									X			P7S_UO

MiS_II_U16	samodzielnie uczyć się, zdobywać, doskonalić wiedzę i umiejętności zawodowe przez całe życie oraz uwzględniać w swoich działaniach nowe pomysły i rozwiązania				X	X						P7S_UU
KOMPETENCJE SPOŁECZNE - absolwent jest gotów do												
MiS_II_K01	inicjowania i uczestniczenia w przedsięwzięciach społecznych		X			X						P7S_KO
MiS_II_K02	kreatywnego działania i współdziałania w sposób przedsiębiorczy		X				X				X	P7S_KO
MiS_II_K03	postępowania etycznego i okazywania wrażliwości społecznej w ramach wyznaczonych ról organizacyjnych i społecznych				X			X				P7S_KR
MiS_II_K04	samodzielnego podejmowania decyzji w sytuacjach kryzysowych (np. konfliktu społecznego) oraz przyjęcia odpowiedzialności za powierzone zadania i cele					X		X				P7S_KK
MiS_II_K05	krytycznego myślenia, samodzielnego zdobywania i doskonalenia wiedzy oraz rozwoju i umiejętności zawodowych i ukierunkowywania innych w tym zakresie			X					X			P7S_KK

PSYCHOLOGIA SPRZEDAŻY										
Opis efektów uczenia się dla absolwenta studiów I stopnia na kierunku Marketing i sprzedaż - profil praktyczny										
SYMBOL EFEKTU UCZENIA SIĘ	EFEKTY UCZENIA SIĘ ABSOLWENTA STUDIÓW I STOPNIA NA KIERUNKU MARKETING I SPRZEDAŻ	Trening praktycznych umiejętności negocjatora	Współczesne techniki i kanały sprzedaży	Planowanie i strategia w sprzedaży	Psychologiczne aspekty prezentacji handlowych	Psychologia relacji w sprzedaży	Wywieranie wpływu i perswazja w sprzedaży	Trening odporności psychicznej i radzenia sobie ze stresem	Trening krytycznego myślenia i asertywności	kod uniwersalnej charakterystyki poziomu drugiego dla kwalifikacji na poziomie VI
WIEDZA - absolwent zna i rozumie										
MiS_II_W01	w pogłębionym stopniu treści współczesnych doktryn ekonomicznych i teorii zarządzania, posługując się terminologią nauk społecznych			X						P7S_WG
MiS_II_W02	skutki różnic kulturowych i wynikającą z nich konieczność odpowiedniego doboru, z uwzględnieniem adaptacji, wykorzystanych metod i narzędzi przy planowaniu oraz realizacji akcji marketingowych i sprzedażowych	X			X	X			X	P7S_WG, P7S_WK

MiS_II_W03	w pogłębionym stopniu metodologię badań naukowych i zasady tworzenia instrumentów badawczych w zakresie dyscyplin związanych z kierunkiem			X						P7S_WG
MiS_II_W04	pojęcie i znaczenia etyki oraz własności intelektualnej (własności przemysłowej oraz praw autorskich i praw pokrewnych)	X					X			P7S_WK
MiS_II_W05	istotę oraz kierunki rozwoju koncepcji zrównoważonego rozwoju gospodarczego, a także znaczenie społecznej odpowiedzialności biznesu						X			P7S_WG, P7S_WK
MiS_II_W06	znaczenie zaawansowanej analizy danych biznesowych dla prawidłowego funkcjonowania i rozwoju przedsiębiorstwa oraz prognozowania trendów rynkowych			X						P7S_WG, P7S_WK
MiS_II_W07	podstawowe zasady rachunkowości, szczególnie w zakresie działalności handlowej i usługowej									P7S_WG
MiS_II_W08	w stopniu pogłębionym zagadnienia z zakresu wiedzy o człowieku i zachowaniach nabywców na rynku krajowym i międzynarodowym		X		X	X		X	X	P7S_WG
MiS_II_W09	w pogłębionym stopniu zasady oraz metody tworzenia planów marketingowych, na rynku krajowym i międzynarodowym		X	X						P7S_WG
MiS_II_W10	zaawansowane metody badań dotyczące działalności z zakresu marketingu i sprzedaży (np. badania rynku i atrybutów marki)									P7S_WG
MiS_II_W11	w pogłębionym stopniu metody i techniki sprzedaży oraz budowania długookresowych relacji z klientem indywidualnym i biznesowym	X	X			X				P7S_WG

MiS_II_W12	w pogłębionym stopniu znaczenie w marketingu i sprzedaży nowoczesnych środków komunikacji, w tym również z użyciem odpowiednich narzędzi informatycznych									P7S_WG
UMIEJĘTNOŚCI - absolwent potrafi										
MiS_II_U01	wykorzystać zdobytą wiedzę w podejmowaniu, prowadzeniu i rozwijaniu działalności przedsiębiorstwa, szczególnie w zakresie marketingu i sprzedaży	X							X	P7S_UW
xMiS_II_U02	dobierać źródła informacji, dokonywać obserwacji, analizy i interpretacji zjawisk oraz wykorzystywać metody i nowoczesne, zaawansowane narzędzia oraz techniki komunikacyjno-informacyjne w projektowaniu i rozwijaniu procesów w organizacji			X				X		P7S_UW
MiS_II_U03	identyfikować i formułować problemy badawcze oraz wykorzystywać nabytą wiedzę w modelowaniu i prognozowaniu przebiegu wybranych procesów rynkowych, opierając się m.in. na nowoczesnych narzędziach analitycznych									P7S_UW
MiS_II_U04	aktywnie uczestniczyć w procesach podejmowania decyzji oraz oceniać proponowane rozwiązania z zakresu marketingu i sprzedaży	X						X	X	P7S_UW
MiS_II_U05	integrować wiedzę z różnych dziedzin w celu tworzenia rozwiązań opartych na nowoczesnych narzędziach komunikacji z rynkiem				X					P7S_UW
MiS_II_U06	posługiwać się normami i standardami w zarządzaniu procesami w organizacji			X						P7S_UW

MiS_II_U07	opracować projekty, raporty, sprawozdania, przeglądy na temat zagadnień typowych dla marketingu i sprzedaży, z wykorzystaniem wybranej literatury przedmiotu i innych udokumentowanych źródeł informacji oraz baz danych									P7S_UW
MiS_II_U08	samodzielnie lub w zespole planować i realizować kluczowe działania z zakresu komunikacji rynkowej, prowadzone z wykorzystaniem tradycyjnych metod, jak i nowych technologii		X				X			P7S_UW P7S_UO
MiS_II_U09	korzystać z podstawowych narzędzi rachunkowości w procesie podejmowania decyzji marketingowych i sprzedażowych									P7S_UW
MiS_II_U10	analizować oraz poddawać ocenie wizerunek przedsiębiorstwa i oferowanych przez niego marek, a także projektować elementy systemu tożsamości organizacji					X	X			P7S_UW
MiS_II_U11	określać priorytety, podejmować decyzje oraz oceniać proponowane rozwiązania z zakresu działalności marketingowej i sprzedażowej	X						X		P7S_UO
MiS_II_U12	prezentować zdobytą wiedzę i umiejętności w mowie i piśmie z wykorzystaniem m.in. zaawansowanych narzędzi informacyjnych		X					X		P7S_UW P7S_UK
MiS_II_U13	komunikować się z klientami indywidualnymi i instytucjonalnymi z wykorzystaniem rozwiniętych umiejętności interpersonalnych oraz nowoczesnych narzędzi	X								P7S_UK
MiS_II_U14	posługiwać się językiem obcym, również w zakresie dyscyplin związanych z kierunkiem, na poziomie B2+ Europejskiego Systemu Opisu Kształcenia Językowego									P7S_UK

MiS_II_U15	współpracować w zespole pełniąc w nim różne funkcje, w tym funkcję kierowniczą			X				X		P7S_UO
MiS_II_U16	samodzielnie uczyć się, zdobywać, doskonalić wiedzę i umiejętności zawodowe przez całe życie oraz uwzględniać w swoich działaniach nowe pomysły i rozwiązania							X		P7S_UU
KOMPETENCJE SPOŁECZNE - absolwent jest gotów do										
MiS_II_K01	inicjowania i uczestniczenia w przedsięwzięciach społecznych			X				X		P7S_KO
MiS_II_K02	kreatywnego działania i współdziałania w sposób przedsiębiorczy	X				X			X	P7S_KO
MiS_II_K03	postępowania etycznego i okazywania wrażliwości społecznej w ramach wyznaczonych ról organizacyjnych i społecznych		X				X		X	P7S_KR
MiS_II_K04	samodzielnego podejmowania decyzji w sytuacjach kryzysowych (np. konfliktu społecznego) oraz przyjęcia odpowiedzialności za powierzone zadania i cele		X			X		X		P7S_KK
MiS_II_K05	krytycznego myślenia, samodzielnego zdobywania i doskonalenia wiedzy oraz rozwoju i umiejętności zawodowych i ukierunkowywania innych w tym zakresie			X	X					P7S_KK

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

Studia II stopnia	
Przedmioty podstawowe i kierunkowe Marketing i Sprzedaż	
Przedmiot	Szczegółowe treści programowe
1	<p align="center">JĘZYK OBCY ANGIELSKI</p> <ul style="list-style-type: none"> • Communication: talk about what makes a good communicator; read about the advantages and disadvantages of using e-mail; discuss communications in a company; deal with communication breakdown • International marketing: talk about international brands and global expansion; discuss international marketing issues; use marketing word partnerships; combine words to make noun compounds and noun phrases • Building relationships: describe relations; talk about building relationships; consider ways of improving customer satisfaction and loyalty; review multiword verbs; practice the language of networking • Success: discuss what makes people and companies successful; gain insights into negotiating; practice using present and past tenses; learn about prefixes • Job satisfaction: talk about, and do a quiz on, motivational factors; practice using synonyms; find out more about word building; learn how to better use passives; try your hand at cold-calling • Risk: describe risks; discuss different aspects of risk; talk about internationalization in terms of risks and opportunities; practice reaching an agreement; find out more about adverbs of degree
2	<p align="center">JĘZYK OBCY HISZPAŃSKI</p> <ul style="list-style-type: none"> •Esta es mi generación: hablar de diferencias entre distintas generaciones; recordar diferentes etapas de la vida; enumerar sus puntos fuertes y débiles; hablar de la formación y los trabajos con más futuro; conocer a la generación del 27 •Vídeo: Cartelera de cine: Sus ojos se cerraron y el mundo sigue andando •Todo es noticia: expresar cambios relacionados con una acción y sus causas; redactar una noticia; rectificar o matizar una información o suposición previa; descubrir qué palabras han sido noticia en los últimos años •Vídeo: Cartelera de cine: AzulOscuroCasiNegro •Qué habrá pasado?: hacer predicciones sobre el futuro; expresar posibilidad; hacer hipótesis sobre el presente y el pasado; hablar de la finalidad de objetos y acciones; conocer datos curiosos de Madrid (España) •Vídeo: Cartelera de cine: Sobreviviré •Eres lo que comes?: diferenciar entre causa y finalidad; expresar condiciones y consecuencias; hablar sobre nutrición,

		<p>gastronomía y nuevos alimentos; escribir una receta; conocer el valor y las propiedades del aceite de oliva</p> <ul style="list-style-type: none"> •Video: Cartelera de cine: Dieta mediterránea •Línea de meta: expresar deseos y sentimientos; describir objetos y explicar para qué sirven; hablar sobre el internet de las cosas; conocer los diez principios del comercio justo • Vídeo: Cartelera de cine: Extraños
3	<p align="center">PRZEDMIOT KIERUNKOWY W JĘZYKU OBCYM II BUSINESS MODELS</p>	<p>Conceptualization and operationalization of business models of enterprises Konceptualizacja i operacjonalizacja modeli biznesowych przedsiębiorstw Linking the business model with strategy, business processes and projects within the framework of a specific strategic hybrid Powiązanie modelu biznesowego ze strategią, procesami biznesowymi i projektami w ramach określonej hybrydy strategicznej Construction of business models within the framework of sharing economy, circular economy and network economics Budowa modeli biznesowych w ramach ekonomii współdzielenia, gospodarki o obiegu zamkniętym i ekonomii sieci Construction of e-business models within selected concepts such as BIG DATA and Cloud Computing Budowa modeli e-biznesu w ramach wybranych koncepcji takich jak BIG DATA i Cloud Computing Building business models based on social media Budowanie modeli biznesowych w oparciu o media społecznościowe Creative construction business models based on intellectual entrepreneurship Kreatywne modele biznesowe budownictwa oparte na przedsiębiorczości intelektualnej Construction of business models within the framework of sharing economy, circular economy and network economics Budowa modeli biznesowych w ramach ekonomii współdzielenia, gospodarki o obiegu zamkniętym i ekonomii sieci Achieving a competitive advantage through an effective business model Osiągnięcie przewagi konkurencyjnej poprzez efektywny model biznesowy Innovation management using the concept of business models Zarządzanie innowacjami z wykorzystaniem koncepcji modeli biznesowych Strategic choices made in market competition using business models Wybory strategiczne dokonywane w konkurencji rynkowej z wykorzystaniem modeli biznesowych Linking the concept of Corporate Social Responsibility with Value Based Management that creates an effective business model</p>

		<p>Powiązanie koncepcji Społecznej Odpowiedzialności Biznesu z Zarządzaniem Opartem na Wartościach tworzy efektywny model biznesowy</p> <p>Building scalable and consistent business models</p> <p>Budowanie skalowalnych i spójnych modeli biznesowych</p>
4	<p>STRATEGIE MARKETINGOWE I DATA-DRIVEN MARKETING</p>	<p>Proces udoskonalonego planowania strategicznego.</p> <p>Pogłębiona analiza rynku, segmentacja i wybór rynków docelowych.</p> <p>Tworzenie wartości dla klienta i pozycjonowanie.</p> <p>Strategia produktu i marki - ujęcie holistyczne.</p> <p>Strategia ceny - ujęcie holistyczne.</p> <p>Strategia dystrybucji - ujęcie holistyczne.</p> <p>Strategia promocji - ujęcie holistyczne.</p> <p>Wykorzystanie danych w planowaniu i optymalizacji strategii marketingowych.</p> <p>Data-driven marketing w praktyce – segmentacja odbiorców, personalizacja komunikacji, automatyzacja działań marketingowych oraz pomiar skuteczności kampanii z wykorzystaniem narzędzi analitycznych.</p>
5	<p>MARKETING MIĘDZYNARODOWY I MIĘDZYKULTUROWY</p>	<p>Ewolucja orientacji przedsiębiorstw w marketingu międzynarodowym i międzykulturowym.</p> <p>Zróżnicowanie ekonomiczne rynków międzynarodowych.</p> <p>Paradygmat ABCD.</p> <p>Kulturowe uwarunkowania marketingu na rynkach zagranicznych.</p> <p>Polityczno-prawne uwarunkowania działalności marketingowej na rynkach zagranicznych.</p> <p>Segmentacja rynku oraz pozycjonowanie produktu w marketingu międzynarodowym.</p> <p>Strategie wejścia przedsiębiorstw na rynki zagraniczne.</p> <p>Atrybuty produktu w marketingu międzynarodowym i międzykulturowym.</p> <p>Kanały dystrybucji i logistyka w marketingu międzynarodowym.</p> <p>Strategie promocji oraz strategie cenowe na rynkach międzynarodowych.</p>
6	<p>PERFORMANCE MARKETING</p>	<p>Istota, cele i miejsce performance marketingu w strategii marketingowej organizacji.</p> <p>Modele rozliczeń w performance marketingu: CPC, CPM, CPA, CPL, CPS oraz ROAS.</p> <p>Planowanie, realizacja i optymalizacja kampanii efektywnościowych w kanałach online.</p> <p>Wykorzystanie narzędzi analitycznych do pomiaru skuteczności działań marketingowych.</p> <p>Budżetowanie, raportowanie i ocena wyników kampanii performance marketingowych.</p>

7	<p align="center">FINANSE I KSIĘGOWOŚĆ W PRZEDSIĘBIORSTWIE USŁUGOWYM I HANDLOWYM</p>	<p>System rachunkowości - podstawy prawne, pojęcie, elementy składowe, funkcje i zasady rachunkowości. Majątek jednostki gospodarczej oraz źródła jego finansowania. Bilans – struktura oraz zakres prezentowanych informacji. Rejestracja zdarzeń w systemie rachunkowości. Proces zakupu w księgach rachunkowych. Koszty, przychody, wyniki w jednostce handlowej. Rachunek zysków i strat w jednostce handlowej. Wstępna analiza danych sprawozdawczych.</p>
8	<p align="center">SPOŁECZNA ODPOWIEDZIALNOŚĆ BIZNESU I ESG</p>	<p>Biznes i obszary jego zainteresowania sprawami społecznymi. Etyka w biznesie a społeczna odpowiedzialność biznesu. Raportowanie społeczne ESG Geneza, podstawy i korzyści polityk ESG. Koncepcja społecznego zaangażowania firm na 3 poziomach. Nowoczesne narzędzia społecznej odpowiedzialności przedsiębiorstwa. Społeczna odpowiedzialność biznesu i ESG w realiach polskiego rynku.</p>
9	<p align="center">SZTUCZNA INTELIGENCJA I NARZĘDZIA CYFROWE W ZARZĄDZANIU PROJEKTAMI</p>	<p>Wprowadzenie do AI w zarządzaniu projektami. Kalendarz projektu programie MS Project. Struktura podziału pracy / harmonogram projektu z wykorzystaniem MS Project. Planowanie zasobów w projekcie Alokowanie i bilansowanie zasobów Aktualizowanie i monitorowanie projektu Narzędziownik projektowy, w tym dedykowane narzędzia AI</p>
10	<p align="center">ZARZĄDZANIE PROCESAMI</p>	<p>Miejsce procesów w zarządzaniu organizacją: –zarządzanie procesowe – ogólna mapa procesów organizacji. Identyfikowanie procesów organizacji: – mapowanie technologii procesu – diagram przyczynowo – skutkowy Ishikawy. Pomiar wyników i rola właścicieli procesów: –efektywność procesu – audyt procesu. Usprawnianie procesów organizacji: – stabilność procesów – restrukturyzacja procesu – normatywne systemy zarządzania procesami – zarządzanie ryzykiem zmienności procesów.</p>
11	<p align="center">BUSINESS INTELLIGENCE</p>	<p>Wprowadzenie do Business Intelligence</p> <ul style="list-style-type: none"> – pojęcie, – rodzaje, – przegląd zastosowań BI w wybranych obszarach biznesowych. <p>Architektura systemu Business Intelligence oraz przegląd funkcji w obszarze marketingu i sprzedaży. Metodyka wdrażania systemu BI. Podstawy analityki biznesowej (data mining, web mining, opinion mining).</p> <ul style="list-style-type: none"> – hurtownie danych, – raportowanie i analiza danych,

		<ul style="list-style-type: none"> – podstawowe operacje analizy danych wielowymiarowych. <p>Analityka wokół klienta - Customer Intelligence</p> <ul style="list-style-type: none"> – analiza lojalnościowa, – segmentacja, grupowanie, – odkrywanie reguł asocjacyjnych, – analiza wiarygodności/rzetelności klienta. <p>Business Intelligence jako część systemu ERP na przykładzie oprogramowania MS Power BI. Trendy rozwojowe Business Intelligence.</p>
12	FORECASTING W MARKETINGU I SPRZEDAŻY	<p>Forecasting w marketingu i sprzedaży – wprowadzenie, dlaczego warto oraz przykłady najczęściej stosowanych metod prognozowania.</p> <p>Podstawowe pojęcia związane z prognozowaniem - istota, metody, narzędzia.</p> <p>Trendy we współczesnym marketingu – kultura innowacji, trend hunting, wirusowy storytelling, megatrendy i trendy - gdzie ich szukać.</p> <p>System informacji marketingowej - systemy informacji marketingowej we współczesnych przedsiębiorstwach oraz źródła informacji marketingowej.</p> <p>Tworzenie analizy marketingowej z wykorzystaniem forecastingu.</p> <p>Badania marketingowe – badania jakościowe, badania ilościowe. Wprowadzenie do badań internetu z uwzględnieniem nowoczesnych narzędzi i social media.</p> <p>Badania internetu– przegląd metod. Analiza treści, analiza zachowań, Badania user experience w praktyce, etc. Umiejętne stworzenie badania marketingowego dla wybranego przedsiębiorstwa.</p>
13	SPRZEDAŻ 4.0 I ANALITYKA SPRZEDAŻOWA	<p>Istota sprzedaży 4.0 oraz rola technologii cyfrowych w nowoczesnych procesach sprzedażowych.</p> <p>Narzędzia wspierające sprzedaż: systemy CRM, automatyzacja sprzedaży, platformy e-commerce i rozwiązania omnichannel.</p> <p>Wykorzystanie analityki sprzedażowej w monitorowaniu wyników, prognozowaniu sprzedaży i podejmowaniu decyzji.</p> <p>Kluczowe wskaźniki efektywności sprzedaży: konwersja, wartość koszyka, retencja klientów, CLV i skuteczność zespołu sprzedażowego.</p> <p>Raportowanie, wizualizacja danych oraz optymalizacja procesów sprzedażowych na podstawie danych.</p>
14	CUSTOMER EXPERIENCE I SERVICE DESIGN	<p>Strategiczne znaczenie customer experience w budowaniu wartości organizacji, lojalności klientów oraz trwałej przewagi konkurencyjnej.</p> <p>Zaawansowana analiza potrzeb, motywacji, emocji i zachowań klientów z wykorzystaniem badań jakościowych, ilościowych oraz danych behawioralnych.</p> <p>Projektowanie i diagnozowanie ścieżek klienta z uwzględnieniem punktów styku, momentów prawdy, barier doświadczenia oraz oczekiwań różnych segmentów odbiorców.</p>

		<p>Service design jako podejście do projektowania innowacyjnych, spójnych i użytecznych usług w środowisku wielokanałowym. Wykorzystanie narzędzi projektowych i analitycznych, takich jak persona, customer journey map, service blueprint, mapa empatii, prototypowanie oraz testowanie rozwiązań. Pomiar, optymalizacja i zarządzanie doświadczeniem klienta z wykorzystaniem wskaźników satysfakcji, lojalności i efektywności procesów obsługi.</p>
15	REKLAMA CYFROWA	<p>Projektowanie przekazów reklamowych w środowisku cyfrowym z uwzględnieniem zasad kompozycji, warstwy wizualnej, symboliki, tekstu, formatu oraz specyfiki odbioru treści online.</p> <p>Formy i formaty współczesnej reklamy cyfrowej, w tym reklama display, social media ads, video ads, reklama natywna, content marketing, branding oraz storytelling.</p> <p>Analiza i interpretacja cyfrowych przekazów reklamowych z uwzględnieniem języka, obrazu, dźwięku, układu treści, technik perswazji oraz mechanizmów przyciągania uwagi odbiorcy.</p> <p>Reklama w mediach społecznościowych i na platformach cyfrowych: Facebook, Instagram, TikTok, LinkedIn, YouTube oraz Google Ads — specyfika platform, grupy docelowe, dobór formatów i treści.</p> <p>Warsztat projektowania reklamy cyfrowej: tworzenie koncepcji kampanii, dobór kanałów, przygotowanie komunikatów reklamowych oraz ocena ich skuteczności.</p>
16	GRA STRATEGICZNA	<p>Pojęcie i rodzaje projektów rozwojowych. Podstawowe parametry projektów rozwojowych. Karta projektu i model biznesowy. Zespół projektowy, jego struktura oraz istota i znaczenie rozwoju zasobów ludzkich. Planowanie pracy w projekcie rozwojowym. Komunikacja w projekcie. Zarządzanie zespołem projektowym. Sytuacje kryzysowe w projektach rozwojowych i sposoby radzenia sobie z nimi.</p>
17	BHP	<p>Wprowadzenie do problematyki bezpieczeństwa i higieny pracy. Prawne aspekty bezpieczeństwa i higieny pracy. Pomieszczenia i warunki środowiskowe. Charakterystyka zagrożeń. Pracownie na uczelni. Wypadki na uczelni. Ochrona przeciwpożarowa. Pierwsza pomoc w nagłych wypadkach.</p>
18	ETYKA	<p>Główne problemy i pojęcia etyczne. Najważniejsze teorie i stanowiska etyczne. Podział filozofii na nauki etyczne. Zarys historii etyki od starożytności po czasy współczesne. Przegląd współczesnych szkół etycznych. Świat wartości etycznych.</p>
Specjalność: Marketing w cyfrowej transformacji		

1	<p>OCHRONA INTERESÓW KONKURENCJI I KONSUMENTÓW</p>	<p>Konsumeryzm – istota, ewolucja, podstawowe założenia. Uwarunkowania ochrony praw i interesów konkurencji i konsumenta na rynku oraz zagrożenia i obszary naruszeń Polityka konsumencka i modele ochrony interesów konsumenta Obowiązki informacyjne przedsiębiorców na tle ustawy o ochronie praw konsumenta, odpowiedzialność przedsiębiorcy za sprzedany towar – procedura reklamacyjna i nowe uprawnienia konsumenta oraz prawo odstąpienia od umowy zawartej na odległość: prawa i obowiązki przedsiębiorcy i konsumenta Nieuczciwe praktyki rynkowe - ochrona zbiorowych interesów konsumentów. Ochrona konsumenta a prawo reklamy. Charakterystyka organów i instytucji zajmujących się ochroną interesów konkurencji i konsumenta oraz prowadzonych przez nie działalności. Edukacja rynkowa konsumentów w zmiennych warunkach funkcjonowania podmiotów Ochrona konsumenta na rynku usług finansowych, telekomunikacyjnych i turystycznych Ochrona prawna konkurencji i własności intelektualnej</p>
2	<p>DESIGN THINKING, PRODUCT DESIGN</p>	<p>Wstęp do Design Thinking. Wstęp do Product Design. Metody badania potrzeb i planowanie badań. Praca na modelach biznesowych: business model canvas, value proposition canvas, metody lean. Techniki empatyzowania: tworzenie person, mapa empatii, customer journey, user story. Wstęp do prototypowania: narzędzia, etapy, organizacja i planowanie prototypowania. UX Writing i tworzenie struktury produktu. Testowanie, analiza danych i raportowanie.</p>
3	<p>EKSPLORACJA DANYCH BIZNESOWYCH</p>	<p>Eksploracja danych oraz znaczenie odkrywanie wiedzy z danych biznesowych dla prawidłowego funkcjonowania i rozwoju przedsiębiorstwa Przygotowanie wtórnych i pierwotnych danych do analizy Przeгляд oprogramowania i aplikacji wykorzystywanych eksploracji ilościowych danych biznesowych Eksploracja danych z wykorzystaniem oprogramowania PS IMAGO PRO (dawniej SPSS) w obszarze marketingu i sprzedaży:</p> <ul style="list-style-type: none"> – statystyki opisowe – częstości, tabele krzyżowe – wielokrotne odpowiedzi – przekształcenie i operacje na danych – kostki OLAP <p>Metody i narzędzia eksploracji danych jakościowych Eksploracja danych biznesowych w prognozowaniu i przewidywaniu trendów Przygotowanie i prezentach danych biznesowych</p>

4	<p align="center">TRENING UMIEJĘTNOŚCI INTERPERSONALNYCH</p>	<p>Odkrywanie roli pierwszego wrażenia w kontaktach międzyludzkich. Jak widzą nas inni i w jaki sposób kształtują opinie o nas.</p> <p>Samoświadomość siebie i własnych zasobów.</p> <p>Nauka wrażliwości na siebie i innych. Rozwój empatii i uważności.</p> <p>Doświadczenie kontaktów z innymi. Komunikacja i radzenie sobie w sytuacjach konfliktowych.</p> <p>Asertywność w relacjach z innymi.</p>
5	<p align="center">NEUROMARKETING</p>	<p>Wprowadzenie do neuromarketingu: funkcjonowanie mózgowych ośrodków podejmowania decyzji. Irracjonalność homo sapiens. Płytkie vs. głębokie przetwarzanie komunikatów – jak przetwarzana jest reklama? Pamięć jawna i pamięć utajona w kontekście odbioru reklam.</p> <p>Analiza wybranych metod biometrycznych wykorzystywanych w badaniach marketingowych (m.in. EEG/ GSR/ ET/ RT).</p> <p>Zapoznanie się z aparaturą do badań neuromarketingowych. (EEG/GSR/ET). Przeprowadzenie symulacji badania w laboratorium.</p> <p>Rynek badań neuromarketingowych w Polsce. Współpraca z agencją badawczą. Przykłady badań realizowanych przez agencje badawcze (case studies z rynku polskiego i zagranicznego).</p> <p>Opracowanie strategii badawczej na podstawie briefu klienta.</p> <p>Określanie celów badania i problemów badawczych. Wybór metod badawczych i opracowanie schematu badawczego – praca w grupach.</p> <p>Projektowanie ankiety opartej o pomiar czasu reakcji (RT).</p> <p>Przeprowadzenie badania przez uczestników zajęć. Prezentacja projektów uczestników zajęć (praca w grupach).</p> <p>Dylematy etyczne związane z neuromarketingiem.</p> <p>Omówienie najbardziej skutecznych kampanii marketingowych z wykorzystaniem badań neuromarketingowych (success stories).</p>
6	<p align="center">ADVANCED MARKETING AUTOMATION</p>	<p>Automatyzacja marketingu (AM) - rejestracja do oprogramowania SALESmanago lub równorzędnego, parametryzacja oprogramowania pod dalsze działania, CDP (Customer Data Platform w AM), DMP (Data Management Platform)- w oprogramowaniu SALESmanago lub równorzędnym.</p> <p>Dynamiczna segmentacja, Lead generation (generatory landing page, formularze, dynamiczne formularze, ankiety) - w oprogramowaniu SALESmanago lub równorzędnym</p> <p>Sieci reklamowe & DMP, cyfrowe programy lojalnościowe w oprogramowaniu SALESmanago lub równorzędnym</p> <p>AI - Artificial Intelligence & MA - Machine Learning, WAA - Website Anonimous Automation, rekomendacje wizualne oparte na AI (Cinderella AI) w oprogramowaniu SALESmanago lub równorzędnym.</p> <p>VC – Voice Commerce jako element e-commerce w oprogramowaniu SALESmanago lub równorzędnym</p>

		<p>AR – (Augmented Reality) – poszerzona rzeczywistość w marketingu z wykorzystaniem sprzętu Microsoft HoloLens lub równorzędnego lub jego symulatora.</p> <p>VR (Virtual Reality)– wirtualna rzeczywistość w marketingu z wykorzystaniem sprzętu Oculus Quest 2 lub równorzędnego lub jego symulatora.</p> <p>Zarządzanie i Strategia Marketingowa w Automatyzacji Marketingu, orientacja na KPI z wykorzystaniem oprogramowania do inteligentnego tworzenia strategii BizzLook lub równorzędnego.</p> <p>Monitorowanie parametrów strategii organizacji w zakresie działań związanych z Automatyzacją Marketingu i rozwój strategiczny.</p>
7	INNOWACYJNOŚĆ W PRZEDSIĘBIORSTWIE	<p>Istota i znaczenie innowacyjności w działalności przedsiębiorstwa. Cele i efekty innowacji.</p> <p>Źródła innowacji i jej finansowania.</p> <p>Uwarunkowania działalności innowacyjnej przedsiębiorstw</p> <p>Rodzaje i typy innowacji. Innowacje w marketingu i sprzedaży</p> <p>Sektorowe ujęcie innowacji.</p> <p>Normy zarządzania innowacjami. Pomiar działalności innowacyjnej.</p>

Specjalność: Sprzedaż i marketing B2B		
1	ANALIZA DANYCH BIZNESOWYCH W MODELU B2B	<p>Eksploracja danych biznesowych oraz znaczenie odkrywania wiedzy z danych w podejmowaniu decyzji, budowaniu relacji z klientami instytucjonalnymi i rozwoju przedsiębiorstwa działającego w modelu B2B.</p> <p>Przygotowanie pierwotnych i wtórnych danych B2B do analizy.</p> <p>Przegląd oprogramowania i aplikacji wykorzystywanych w analizie ilościowych danych biznesowych, w tym narzędzi statystycznych, CRM, arkuszy kalkulacyjnych, systemów BI oraz platform analitycznych.</p> <p>Eksploracja danych B2B z wykorzystaniem narzędzi analitycznych w obszarze marketingu i sprzedaży: statystyki opisowe, częstości, tabele krzyżowe, analiza wielokrotnych odpowiedzi, przekształcanie danych, operacje na danych oraz kostki OLAP.</p> <p>Metody i narzędzia eksploracji danych jakościowych w modelu B2B, w tym analiza opinii klientów instytucjonalnych, wywiadów, raportów handlowych, notatek sprzedażowych oraz informacji z procesów obsługi klienta.</p> <p>Wykorzystanie analizy danych biznesowych w prognozowaniu sprzedaży, ocenie potencjału klientów B2B, identyfikacji trendów rynkowych oraz wspieraniu decyzji strategicznych i operacyjnych.</p>

2	<p align="center">WYCENA I ZARZĄDZANIE WARTOŚCIĄ PRZEDSIĘWZIĘĆ HANDLOWYCH</p>	<p>Przedsiębiorstwo jako wartość i przedmiot wyceny, Cele i determinanty zarządzania wartością przedsiębiorstw, Standardy i techniki wyceny przedsiębiorstwa, Metody wyceny projektów ekonomicznych, Techniki wyceny wartości przedsięwzięć handlowych, Wybrane przykłady wyceny przedsiębiorstw,</p>
3	<p align="center">ZAAWANSOWANY E- COMMERCE I PLATFORMY ZAKUPOWE W B2B</p>	<p>Wprowadzenie do zaawansowanego e-commerce B2B oraz specyfiki platform zakupowych wykorzystywanych w relacjach między przedsiębiorstwami. Strategiczne podejście do wdrażania rozwiązań e-commerce w B2B, w tym analiza przedwdrożeniowa, diagnoza potrzeb klientów biznesowych, model sprzedaży oraz integracja z procesami organizacji. Charakterystyka marketplace'ów i platform sprzedażowo-zakupowych w B2B oraz ocena możliwości wykorzystania rozwiązań takich jak Amazon Business, Allegro Business i branżowe platformy zakupowe. Przegląd aplikacji, integracji i rozszerzeń zwiększających funkcjonalność platform e-commerce B2B, w szczególności w obszarze płatności, logistyki, CRM, ERP, automatyzacji i analityki. Projektowanie, uruchamianie i optymalizacja sklepu internetowego B2B z wykorzystaniem wybranych systemów e-commerce, w tym Sote.pl oraz WordPress Analiza, planowanie i optymalizacja przychodów w e-commerce B2B z uwzględnieniem wartości koszyka, marżowości, cyklu zakupowego, retencji klientów oraz efektywności kanałów sprzedaży.</p>
4	<p align="center">DESIGN THINKING, PRODUCT DESIGN</p>	<p>Wstęp do Design Thinking. Wstęp do Product Design. Metody badania potrzeb i planowanie badań. Praca na modelach biznesowych: business model canvas, value proposition canvas, metody lean. Techniki empatyzowania: tworzenie person, mapa empatii, customer journey, user story. Wstęp do prototypowania: narzędzia, etapy, organizacja i planowanie prototypowania. UX Writing i tworzenie struktury produktu. Testowanie, analiza danych i raportowanie.</p>
5	<p align="center">ORGANIZACJA I ZARZĄDZANIE ZESPOŁAMI SPRZEDAŻOWYMI</p>	<p>Wzmacnianie przywództwa. Budowanie kultury przywództwa w organizacjach wielokulturowych. Efektywność zespołów sprzedażowych. Podnoszenie jakości pracy i wsparcie zespołów w realizacji planów sprzedażowych i kluczowych wskaźników efektywności. Zmiany w organizacjach – przygotowanie zespołu na zmianę, sprawne wyjście ze strefy komfortu zespołu i jego członków. Innowacyjne procesy rozwojowe w rzeczywistości wirtualnej i rzeczywistości rozszerzonej w oparciu o posiadany przez Wydział sprzęt w postaci okulusów i hololensów.</p>

6	<p style="text-align: center;">ZACHOWANIA NABYWCÓW INSTYTUCJONALNYCH</p>	<p>Zachowania nabywców instytucjonalnych – pojęcie, zakres oraz specyfika procesów zakupowych na rynku B2B. Czynniki inicjujące zakupy: organizacyjne oraz ekonomiczne, technologiczne, społeczne i rynkowe uwarunkowania zachowań klientów instytucjonalnych. Modele zachowań nabywców instytucjonalnych, strategie decyzyjne oraz etapy podejmowania decyzji zakupowych w organizacjach. Źródła informacji pierwotnych i wtórnych wykorzystywane w analizie zachowań klientów instytucjonalnych oraz metody badań rynku B2B. Ekonomiczne i pozaekonomiczne prawidłowości wpływające na zachowania zakupowe przedsiębiorstw, instytucji i organizacji. Zachowania nabywcze klientów instytucjonalnych w tradycyjnych i cyfrowych kanałach sprzedaży, w tym na platformach zakupowych i w środowisku e-commerce B2B.</p>
7	<p style="text-align: center;">SYSTEMY CRM I LOGISTYCZNA OBSŁUGA KLIENTA</p>	<p>Teoretyczne podstawy CRM i logistycznej obsługi klienta. Lojalność klienta (istota, rodzaje i poziomy lojalności, miernik lojalności, korzyści wynikające z posiadania lojalnych klientów, programy lojalnościowe). Satysfakcja Klienta i jej pomiar (poziomy satysfakcji, metody pomiaru satysfakcji (tajemniczy klient, indeks satysfakcji klienta) Zarządzanie kluczowymi klientami (Kryteria segmentacji klientów, identyfikacja kluczowych klientów, czynniki warunkujące atrakcyjność klientów, cele i korzyści wynikające z zarządzania kluczowymi klientami). Analiza rynku i wykorzystywanej infrastruktury logistycznej w łańcuchu dostaw pod kątem logistycznej obsługi klienta. Zastosowanie technologii informacyjnej w zarządzaniu relacjami z klientem (systemy informatyczne w sferze obsługi klienta, funkcje i składowe systemu, korzyści wynikające z wdrożenia CRM) oraz w logistycznej obsłudze klientów Tworzenie scenariusza przeprowadzania analizy, badania potrzeby logistycznej obsługi klientów z wykorzystaniem i doбором narzędzi badawczych i analitycznych. Projektowanie procesu badania w zakresie optymalizacji istniejących łańcuchów logistycznej obsługi klientów w celu ich optymalizacji z wykorzystaniem i doбором odpowiednich narzędzi badawczych i analitycznych. Analiza rzeczywistych studiów przypadków CRM i logistycznej obsługi klienta.</p>
8	<p style="text-align: center;">INNOWACJE W SPRZEDAŻY I MARKETINGU B2B</p>	<p>Cele i efekty innowacji. Źródła innowacji i jej finansowania. Uwarunkowania działalności innowacyjnej przedsiębiorstw. Rodzaje i typy innowacji. Innowacje w marketingu i sprzedaży Sektorowe ujęcie innowacji. Normy zarządzania innowacjami. Pomiar działalności innowacyjnej. Znaczenie innowacji w sprzedaży i marketingu B2B oraz ich wpływ na przewagę konkurencyjną, efektywność procesów i budowanie relacji z klientami instytucjonalnymi.</p>

		Innowacyjne modele komunikacji i współpracy z klientami biznesowymi, z uwzględnieniem personalizacji, omnichannel, social sellingu oraz marketingu opartego na danych. Projektowanie, wdrażanie i ocena skuteczności innowacyjnych rozwiązań sprzedażowych i marketingowych w organizacjach działających na rynku B2B.
--	--	---

Specjalność Agencja kreatywna – organizacja i zarządzanie		
1	PROJEKTOWANIE USŁUG MARKETINGOWYCH	Projektowanie usług marketingowych – cele i założenia Badania potrzeb, preferencji i oczekiwań jako element zrozumienia klientów Definiowanie wartościowej propozycji dla klientów Projektowanie procesu usługowego Personalizacja i segmentacja Komunikacja, reklama i promocja Pomiar i analiza wyników
2	ZARZĄDZANIE FINANSAMI W AGENCJACH KREATYWNYCH	<ol style="list-style-type: none"> 1. Planowanie i kontrolą finansów jako cel zapewnienia stabilności i rentowności agencji. 2. Budżetowanie i prognozowanie 3. Monitorowanie kosztów projektów 4. Zarządzanie przepływem gotówki 5. Analiza opłacalności projektów 6. Dywersyfikacja źródeł przychodów 7. Inwestycje w agencjach kreatywnych
3	REKLAMA W ERZE CYFROWEJ	<ul style="list-style-type: none"> • Strategie i działania reklamowe, które wykorzystują nowoczesne technologie, narzędzia cyfrowe i internet. • Precyzyjne targetowanie • Programmatic Advertising • Reklama na platformach społecznościowych • Reklama w wyszukiwarkach • Content marketing jako element nowoczesnej reklamy • Reklama wideo online • Remarketing
4	ZARZĄDZANIE KREATYWNYMI ZESPOŁAMI	Zarządzanie kreatywnymi zespołami jako wyzwanie zachowania równowagi między zachęcaniem do twórczego myślenia a utrzymaniem struktury i efektywności. Jak inspirować i wspierać emocjonalne zespoły Jak budować różnorodność Komunikacja efektywna, klarowna i elastyczna Budowanie zaufanie i gotowości do współpracy Połączenie rozwoju osobistego i zawodowego
5	DESIGN THINKING, PRODUCT DESIGN	Wstęp do Design Thinking Wstęp do Product Design

		<p>Metody badania potrzeb i planowanie badań Praca na modelach biznesowych: business model canvas, value proposition canvas, metody lean Techniki empatyzowania: tworzenie person, mapa empatii, customer journey, user story Wstęp do prototypowania: narzędzia, etapy, organizacja i planowanie prototypowania UX Writing i tworzenie struktury produktu Testowanie, analiza danych i raportowanie</p>
6	<p>KOMPLEKSOWE KAMPANIE REKLAMOWE I KOMUNIKACYJNE</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Znaczenie analizy i zbudowania spójnej strategii • Koncepcje i projektowanie kampanii • Wybór kanałów komunikacji • Integracja komunikacji • Monitorowanie i analiza • Elastyczność i optymalizacja kampanii w toku • Długoterminowe planowanie
7	<p>ZARZĄDZANIE MARKETINGIEM WYDARZEŃ</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. Event marketing (marketing wydarzeń) jako strategia promocji i budowania wizerunku. 2. Planowanie, promowanie i kierowanie różnego rodzaju wydarzeniami 3. Określenie celów 4. Identyfikacja grupy docelowej 5. Rodzaje wydarzeń 6. Planowanie i organizacja 7. Promocja i komunikacja 8. Partnerstwa i sponsorzy 9. Interakcja i zaangażowanie uczestników. 10. Monitorowanie i analiza wyników.
8	<p>CUSTOMER EXPERIENCE - PROJEKTOWANIE I REALIZACJA</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Doświadczenie klienta (CX), postrzegane marki, interakcje i punkty styku na całej ścieżce klienta. • Personalizacja • Zapewnienie łatwości użytkowania • Zapewnianie spójnego doświadczenia w różnych kanałach i punktach styku. • Tworzenie pozytywnych emocji i więzi z klientami • Znaczenie obsługi klienta i wsparcia • Znaczenie informacji zwrotnych i słuchanie • Ciągłe doskonalenie.
9	<p>CYBERBEZPIECZEŃSTWO</p>	<p>Cyberbezpieczeństwo – technologie, regulacje prawne i działania Ataki sieciowe, wycieki danych i inne formy złamania bezpieczeństwa online. Ochrona danych Bezpieczeństwo sieci Oprogramowanie antywirusowe i antymalware Zarządzanie tożsamością i dostępem Budowanie świadomości cyberbezpieczeństwa Reagowanie na incydenty Regularne aktualizacje i łatki: Stosowanie aktualizacji.</p>

Specjalność Digital marketing		
1	DIGITAL INNOVATIONS	<ol style="list-style-type: none"> 1. Znaczenie innowacje cyfrowych we współczesnym świecie 2. Sztuczna inteligencja (AI) 3. Internet rzeczy (IoT) 4. Blockchain 5. Rzeczywistość rozszerzona (AR) i rzeczywistość wirtualna (VR) 6. Łączność 5G 7. Analiza Big Data 8. Przetwarzanie w chmurze 9. Technologia głosowa 10. Materiały haptyczne
2	STRATEGIE MAREK	<p>Definiowanie unikalności marki. Segmentacja rynku i targetowanie Budowanie tożsamości marki Budowanie relacji z klientami Kreowanie pozytywnego doświadczenia klienta Kreowanie wartościowych treści Innowacje produktowe Partnerstwa</p>
3	REKLAMA W ERZE CYFROWEJ	<ul style="list-style-type: none"> • Strategie i działania reklamowe, które wykorzystują nowoczesne technologie, narzędzia cyfrowe i internet. • Precyzyjne targetowanie • Programmatic Advertising • Reklama na platformach społecznościowych • Reklama w wyszukiwarkach • Content marketing jako element nowoczesnej reklamy • Reklama wideo online • Remarketing
4	ZAAWANSOWANY HANDEL ELEKTRONICZNY	<p>Wprowadzenie do tematyki handlu elektronicznego Podejście strategiczne w handlu elektronicznym – analiza przedwdrożeńowa E-commerce na platformach Amazon, Allegro Uruchomienie i optymalizacja sklepu internetowego w oparciu o Sote.pl, WordPress, WooCommerce Przegląd aplikacji rozszerzą funkcjonalności sklepu internetowego Systemy nawigacji na stronie internetowej sklepu:</p> <ul style="list-style-type: none"> • strona główna, katalogi produktów • reprezentacja produktów na karcie produktu • wizualizacja produktu <p>Analiza i planowanie przychodów w e-commerce</p>

5	DESIGN THINKING, PRODUCT DESIGN	<p>Wstęp do Design Thinking Wstęp do Product Design Metody badania potrzeb i planowanie badań Praca na modelach biznesowych: business model canvas, value proposition canvas, metody lean Techniki empatyzowania: tworzenie person, mapa empatii, customer journey, user story Wstęp do prototypowania: narzędzia, etapy, organizacja i planowanie prototypowania UX Writing i tworzenie struktury produktu Testowanie, analiza danych i raportowanie</p>
6	NOWOCZESNE PUBLIC RELATIONS	<ol style="list-style-type: none"> 1. Nowoczesne public relations (PR) – cele, założenia i strategię 2. technologie i narzędzia cyfrowe 3. zmieniające się trendy mediów społecznościowych 4. zarządzanie wizerunkiem i komunikacją marki. 5. Media społecznościowe 6. Wielokanałowa komunikacja 7. Marketing treści 8. Współpraca z influencerami 9. Storytelling: 10. Monitoring i analiza działań PRowu 11. Zarządzanie kryzysowe.
7	MARKETING MOBILNY	<ol style="list-style-type: none"> 1. Marketing mobilny - strategię i działania 2. Aplikacje mobilne 3. Strony internetowe responsywne 4. Komunikacja SMS 5. Kampanie reklamowe mobilne 6. Marketing w mediach społecznościowych 7. Promowanie marki i produktów na platformach społecznościowych, które używane na urządzeniach mobilnych, takich jak Facebook, Instagram, Twitter czy TikTok 8. Lokalizacja i geotargeting. 9. Marketing szeptany
8	CUSTOMER EXPERIENCE - PROJEKTOWANIE I REALIZACJA	<ul style="list-style-type: none"> • Doświadczenie klienta (CX), postrzegane marki, interakcje i punkty styku na całej ścieżce klienta. • Personalizacja • Zapewnienie łatwości użytkowania • Zapewnianie spójnego doświadczenia w różnych kanałach i punktach styku. • Tworzenie pozytywnych emocji i więzi z klientami • Znaczenie obsługi klienta i wsparcia • Znaczenie informacji zwrotnych i słuchanie • Ciągłe doskonalenie.

9	CYBEZBEZPIECZEŃSTWO	<p>Cyberbezpieczeństwo – technologie, regulacje prawne i działania</p> <p>Ataki sieciowe, wycieki danych i inne formy złamania bezpieczeństwa online.</p> <p>Ochrona danych</p> <p>Bezpieczeństwo sieci</p> <p>Oprogramowanie antywirusowe i antymalware</p> <p>Zarządzanie tożsamością i dostępem</p> <p>Budowanie świadomości cyberbezpieczeństwa</p> <p>Reagowanie na incydenty</p> <p>Regularne aktualizacje i łatki: Stosowanie aktualizacji.</p>
10	INFLUENCER MARKETING	<p>Współpraca marki i influencerów.</p> <p>Badanie odbiorców.</p> <p>Planowanie kampanii z influencerami</p> <p>Tworzenie i wzmocnienie treści przez influencera</p> <p>Budowanie autentyczności, i zaufania</p> <p>Pomiary i analizy</p> <p>Długoterminowe relacje.</p>

Specjalność Psychologia sprzedaży		
1	TRENING PRAKTYCZNYCH UMIEJĘTNOŚCI NEGOCJATORA	<p>Poznaj siebie, SWOT negocjatora, jak negocjuję a jak chciałbym negocjować?</p> <p>Jak słuchać, jak zadawać pytania, jak interpretować informacje? – gra symulacyjna, analiza umiejętności własnych</p> <p>Cel, BATNA, ZOPA, warunki brzegowe, kotwica – zasady konstrukcji</p> <p>Przygotowanie procesu negocjacji – indywidualna budowa planu na podstawie gry szkoleniowej</p> <p>Budowa pozycji negocjacyjnej – studium przypadku</p> <p>Taktyki negocjacyjne – dobór, wykorzystanie, obrona – ćwiczenia, symulacje</p> <p>Negocjacje – gra symulacyjna, analiza umiejętności własnych</p> <p>Analiza sytuacji negocjacyjnych – studium przypadków</p>
2	WSPÓŁCZESNE TECHNIKI I KANAŁY SPRZEDAŻY	<p>Motywy zakupowe konsumentów i związane z tym procesy psychologiczne.</p> <p>Reguły wywierania wpływu społecznego i ich wykorzystanie w procesie sprzedaży</p> <p>Metoda SPIN jako skuteczna technika zamykania sprzedaży.</p> <p>Wykorzystanie metafor i analogii w procesie prezentowania produktu.</p>
3	PLANOWANIE I STRATEGIA W SPRZEDAŻY	<ul style="list-style-type: none"> • Koncepcja formułowania celów metodą S. M. A. R. T. • Budowanie społecznej odpowiedzialności przedsiębiorstwa poprzez określenie wizji, misji oraz celu. • Analiza strategii marketingowej poprzez profilowanie grupy docelowej klientów. • Współczesne modele biznesowe na przykładzie metody CANVAS • Model budowania strategii długoterminowej - metoda Kurta Vonneguta

		<ul style="list-style-type: none"> • Mapa wizyjna jako nowoczesna technika planowania i tworzenia strategii.
4	<p>PSYCHOLOGICZNE ASPEKTY PREZENTACJI HANDLOWYCH</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. Komunikacja w autoprezentacji. Procesy komunikacyjne. Modele komunikacyjne w sferze publicznej. Narzędzie efektywnego komunikowania się. 2. Autoprezentacja jako metoda wywierania wpływu. Taktyki i techniki autoprezentacyjne. 3. Wykorzystanie autoprezentacji i występów publicznych w skutecznej sprzedaży. 4. Projektowanie i prowadzenie występów publicznych. Narzędzia i metody pracy z widownią. Psychologia na usługach prezentera. 5. Sytuacje trudne podczas występów publicznych. Radzenie sobie z tremą. Etyka w autoprezentacji i wystąpieniach publicznych. 6. Sesja egzaminacyjna – wystąpienia studentów.
5	<p>PSYCHOLOGIA RELACJI W SPRZEDAŻY</p>	<p>Rola pierwszego wrażenia w procesie sprzedaży. Budowanie autorytetu w relacjach z klientem. Techniki budowania raportu werbalnego i niewerbalnego. Aktywne słuchanie jako element procesu komunikowania się. Analiza potrzeb klienta w kontekście budowania długoterminowych relacji. Język korzyści jako sposób narracji wykorzystywany w rozmowie sprzedażowej. Rekomendacja jako współczesna metoda poszerzania bazy klientów</p>
6	<p>WYWIERANIE WPLYWU I PERSWAZJA W SPRZEDAŻY</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Determinanty zachowania człowieka. Irracjonalność kontra racjonalne zachowania. Heurystyki wydawania sądów. Teoria perspektywy. Wybrane efekty psychologiczne. • Klasyczne teorie i metody wywierania wpływu – reguły Roberta Cialdiniego, drzwiami w twarz, stopa w drzwi, niska piłka, karate, dobrze to rozegraj, liczy się każdy grosz. • Aktualne metody wywierania wpływu – wykorzystywanie norm, budowanie relacji, techniki autoprezentacyjne, techniki oparte na emocjach. • Teoria dwutorowości przekazu perswazyjnego według Petty i Cacioppo. • Etyczne wywieranie wpływu i biała perswazja.

7	TRENING ODPORNOŚCI PSYCHICZNEJ I RADZENIA SOBIE ZE STRESEM	<ul style="list-style-type: none"> • Klasyczne oraz organizacyjne teorie stresu w kontekście aktualnej wiedzy i współczesnych metod badania stresu. • Stres w organizacji – wypalenie zawodowe. Profilaktyka i pomoc. • Model 4C – budowanie odporności psychicznej. • Rola świadomości i emocji w zarządzaniu sobą w stresie i treningu odporności psychicznej. • Zaangażowanie i otwartość na wyzwania w zarządzaniu sobą w stresie i treningu odporności psychicznej. • Metody relaksacyjne i sposoby zwiększania tolerancji na stres z wykorzystaniem narzędzi pracowni neuroscience (EEG, GSR, Eye-tracker).
8	TRENING KRYTYCZNEGO MYŚLENIA I ASERTYWNOŚCI	<ul style="list-style-type: none"> • Krytyczne myślenie i asertywność jako umiejętności - zderzenie z przekonaniami. • Modele asertywności i wykorzystanie krytycznego myślenia w treningu asertywnym. Mapa asertywności - rozpoznanie własnych zachowań w codziennym życiu, sens asertywności i myślenia w sposób krytyczny. • Analiza SWOT myślenia krytycznego i zachowania asertywnego. • Elementy analizy transakcyjnej w zachowaniach agresywnych, asertywnych, uległych i manipulacjach. Trening technik asertywnych - asertywna odmowa, asertywna prośba, odpowiedź na opinię i ocenę. • Logiczne krytyczne myślenie, logika praktyczna w życiu i pracy.

IV. PROGRAM STUDIÓW

Informacja o proponowanych specjalnościach kształcenia oferowanych w danym cyklu kształcenia:

- Marketing w cyfrowej transformacji;
- Sprzedaż i marketing B2B;
- Digital marketing;
- Agencja kreatywna - organizacja i zarządzanie;
- Psychologia sprzedaży.

A) PRZYPORZĄDKOWANIE KIERUNKU STUDIÓW DO DYSZYCYPLIN NAUKOWYCH

L.p.	Dyscypliny naukowe	% PUNKTÓW ECTS
1.	Nauki o zarządzaniu i jakości	wiodąca, 62,2%

2.	Ekonomia i finanse	28,9%
3.	Nauki o komunikacji społecznej i mediach	8,9%

B) PODSTAWOWE WSKAŹNIKI ECTS 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 NIESTACJONARNE 39,1
Łączna liczba punktów ECTS przyporządkowana zajęciom kształtującym umiejętności praktyczne	66,8
Łączna liczba punktów ECTS, jaką student musi uzyskać w ramach zajęć z dziedziny nauk humanistycznych lub nauk społecznych ¹ 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	78
Łączna liczba punktów ECTS przyporządkowana praktykom zawodowym	20

C) WYMIAR, ZASADY I FORMY ODBYWANIA PRAKTYK ZAWODOWYCH

Praktyki zawodowe stanowią integralną część programu studiów pierwszego i drugiego stopnia, co zgodnie z wymaganiami programowymi dla studiów o praktycznym profilu kształcenia, jest odzwierciedleniem zawodowego charakteru studiów.

Procedury organizacji praktyk zawodowych są sformalizowane. Główne założenia dotyczące praktyk zostały określone w regulaminie praktyk oraz procedurze organizacji praktyk. Praktyki zawodowe są obowiązkowe i każdy student jest zobowiązany do ich zaliczenia w trakcie trwania nauki. Zgodnie z programem studiów, na studiach I stopnia praktyka realizowana jest w wymiarze 6 miesięcy, a przypisano jej 40 punkty ECTS, natomiast w przypadku studiów II stopnia zaplanowana jest na 3 miesiące, a przypisano jej 20 punktów ECTS.

Realizacja zawodowych praktyk studenckich ma na celu praktyczną weryfikację efektów uczenia się, poszerzenie kompetencji i umiejętności studenta. Praktyka obejmować powinna obserwację oraz czynne uczestnictwo w różnych formach działań realizowanych przez daną organizację. Ważnym jej celem jest pogłębianie, rozwijanie i doskonalenie kompetencji studenta niezbędnych do wykonywania zawodu związanego z kierunkiem studiów.

Praktyki na kierunku marketing i sprzedaż mogą odbywać się między innymi w agencjach marketingowych, reklamowych, PRowych, kreatywnych, w firmach consultingowych świadczących usługi w zakresie marketingu, działach marketingu i promocji, firmach produkcyjnych i sprzedażowych oraz administracji publicznej, samorządach, instytucjach pożytku publicznego, działach sprzedaży, innych komórkach instytucji, w których wykonywane są działania marketingowe o charakterze sprzedażowym.

Miejsce realizowania praktyk musi dawać możliwość osiągnięcia zakładanych efektów uczenia się dla programu praktyk zawodowych i odpowiadać kierunkowi studiów. W ramach obowiązkowych praktyk dopuszcza się następujące formy praktyk: praktyka może być realizowana w organizacji znajdującej się w bazie praktyk zawodowych Biura Karier i Praktyk, gdyż uczenia zapewnia studentom, w ramach partnerstw biznesowych miejsca odbywania praktyk. Jak również dopuszcza się, że miejsce praktyk może zostać pozyskane przez studenta, przy czym zostaje ono wcześniej zatwierdzone przez merytorycznego opiekuna praktyk zgodnie z określonymi przez uczelnię kryteriami. Praktyki zawodowe na uczelni organizuje i koordynuje Biuro Karier i Praktyk.

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

W procesie monitorowania stopnia osiągnięcia efektów uczenia uczestniczą: koordynator przedmiotu, metodyk, menedżer kierunku, prodziekan ds. jakości kształcenia oraz Komisja ds. zapewniania jakości prac dyplomowych i recenzji na studiach I i II stopnia, dziekan.

Weryfikacja osiągania efektów uczenia przez poszczególnych studentów rozumiana jest jako potwierdzenie przy użyciu zdefiniowanych narzędzi i kryteriów, że zostały spełnione przez studenta wyspecyfikowane wymagania określone dla postawionego zadania.

Zasadniczym obszarem bezpośredniego pomiaru efektów uczenia są przedmioty nauczania. Każdy przedmiot został zdefiniowany w kartach przedmiotów pod kątem efektów uczenia się, treści programowych, w ramach, których osiągany jest dany efekt oraz metod weryfikacji osiągania przez studentów poszczególnych efektów uczenia się.

Efekty uczenia się weryfikowane są przez zastosowanie adekwatnie dobranych metod:

- efekty uczenia się w zakresie wiedzy zwykle weryfikowane są poprzez: egzaminy pisemne i ustne, kolokwia, quizy i testy,
- umiejętności najczęściej weryfikowane są poprzez wykonywanie ćwiczeń, rozwiązywanie zadań, opracowanie studiów przypadków, projekty, obserwację, portfolio i ocenę aktywności (efektów pracy studenta) na zajęciach,
- osiąganie przez studenta efektów uczenia w zakresie kompetencji społecznych zwykle weryfikowane jest poprzez ocenę różnorodnych aktywności i rozwiązywanie problemów na zajęciach oraz ocenę pracy nad projektem, a także ocenę prezentacji wyników projektu.

W ramach każdego z narzędzi nauczyciel akademicki ustala kryteria i sposób oceny czy dany efekt został osiągnięty przez studenta.

Narzędziami pośredniego pomiaru zakresu realizacji efektów uczenia są:

- ankiety oceny zajęć dydaktycznych przez studentów – dzięki wynikom ankiet uzyskuje się informacje dotyczące sposobu postrzegania procesu kształcenia z perspektywy studentów oraz ich oceny pracy wykładowców, co pozwala na zdiagnozowanie obszarów nauczania przedmiotowego wymagających korekt i działań naprawczych, umożliwia także wytypowanie dobrych praktyk i rozwiązań dydaktycznych wartych promowania w praktyce nauczania,

- hospitacje metodyczne – umożliwiają ocenę możliwości realizacji założonych dla przedmiotów efektów uczenia na podstawie analizy przebiegu procesu dydaktycznego oraz ewentualne wprowadzenie modyfikacji w zakresie stosowanych metod i technik dydaktycznych oraz sposobu budowania relacji pomiędzy wykładowcą a grupami studenckimi.

Na uzyskanie zakładanych umiejętności i kompetencji oraz na opanowanie oczekiwanej wiedzy, pozwala właściwy dobór metod kształcenia. Wybór metod zależy od wielu czynników, w tym zwłaszcza od formy zajęć, od sformułowanych celów nauczania, planowanych szczególnych zadań dydaktycznych, wreszcie od przedmiotu nauczania i efektów uczenia zdefiniowanych dla danego przedmiotu.

Wykładowca może określić własne metody dydaktyczne lub wybrać spośród metod opartych o dowolną typologię metod nauczania/uczenia się. W zależności od formy zajęć (wykład/ ćwiczenia/ laboratorium), wykładowcy mogą planować pracę w oparciu o:

- metody podające (oparte na uczeniu się przez przyswajanie): wykład, wykład konwersatoryjny, wykład z prezentacją multimedialną, nauczanie wyprzedzające (analiza gotowych treści np. w opracowaniu, poprzedzona zadaniami w formie poleceń i pytań) i in.,
- metody poszukujące (oparte na samodzielnym pozyskiwaniu wiedzy): metoda zadań do samodzielnego wykonania, gry dydaktyczne, analiza przypadku (case study), dyskusja, symulacja, metoda projektu i in.,
- metody waloryzacyjne (eksponujące systemy wartości): dyskusja, gry symulacyjne, analiza przypadku i in.,
- metody praktyczne/ ćwiczeniowe (treningowe): rozwiązywanie zadań/ ćwiczeń, trening kompetencji (asertywności, projektowania np. graficznego, sporządzania bilansu, komunikacji w zespole, twórczości, orientacji w terenie, projektowania działań, pisanie raportu, sporządzania diagnozy) i in.

Wykładowcy planujący zajęcia dydaktyczne w terenie, poza siedzibą uczelni, chętnie wybierają: wyjazd studyjny, wycieczkę, czy też udział w imprezach i wydarzeniach organizowanych przez podmioty spoza uczelni (konferencje, spotkania, wystawy, rajdy i gry terenowe), ćwiczenia w terenie, badania terenowe, szkolenia.

Wykładowej formie zajęć, a także osiągnięciu efektów uczenia się w obszarze wiedzy służą metody podające, jednak wzbogacone o elementy metod poszukujących, czy też waloryzacyjnych, gdyż uczeniu się osób dorosłych nie sprzyja opieranie się wyłącznie na uczeniu się przez przyswajanie, wielokrotnie skuteczniejszym jest proces uczenia się, w którym student wykazuje aktywność poznawczą, w tym zwłaszcza poszukującą.

Dydaktycy planujący ćwiczenia i laboratoria wybierają różnorakie metody, w tym poszukujące i waloryzacyjne. Często też czerpią z zasobów metod praktycznych, co jest szczególnie cenne w aspekcie procesu kształcenia realizowanego na kierunku o profilu praktycznym. Zastosowanie metod ćwiczeniowych oraz poszukujących sprzyja osiągnięciu efektów uczenia się w obszarze umiejętności oraz kompetencji społecznych.

Szczególnym elementem w systemie pomiaru efektów uczenia osiągniętych przez studentów jest seminarium:

- zespołowa praca dyplomowa (licencjacka) o charakterze projektowym oraz obrona tego projektu – na studiach I stopnia,
- w przypadku studiów II stopnia zarówno praca dyplomowa jak i obrona mają charakter indywidualny.

Na podstawie udziału studentów w seminarium oraz realizacji i obrony pracy dyplomowej dokonywany jest pomiar szerokiego spectrum efektów z obszaru wiedzy i umiejętności kierunkowych oraz kompetencji społecznych absolwentów. Pomiar ten dokonywany jest według jednolitych zasad i kryteriów, adekwatnie do przyjętych dla prac licencjackich i magisterskich założeń oraz wytycznych, wyszczególnionych w odrębnej dokumentacji.

Szczególną rolę pełni Komisja ds. jakości prac dyplomowych i recenzji na studiach I oraz II stopnia. Zadaniem niniejszego podmiotu jest opiniowanie tematów prac dyplomowych pod kątem ich zgodności z kierunkiem studiów, ocena jakości prac dyplomowych, a także ocena jakości recenzji prac dyplomowych: opinii recenzenta oraz opinii promotora.

Uczelnia korzysta z elektronicznego systemu obron, który nie tylko został zintegrowany z Jednolitym Systemem Antyplagiatowym, dzięki któremu weryfikowany jest poziom zapożyczeń, ale system ten pozwala na efektywniejszy i skuteczniejszy sposób prowadzenia obron prac dyplomowych, a także na ich nadzorowanie i kontrolowanie, w tym ocena pracy dyplomowej recenzenta, jak i promotora dokonywana jest na podstawie identycznych kryteriów dedykowanych danemu kierunkowi i stopniowi studiów.

W wyniku analizy w/w obszarów koordynatorzy przedmiotów we współpracy z metodykiem i menedżerem dokonują ewaluacji i modyfikacji programów i metod kształcenia.

E) WYKAZ ZAJĘĆ LUB GRUPY ZAJĘĆ Z PRZYPISANIEM PUNKTÓW ECTS

MARKETING I SPRZEDAŻ (STUDIA II STOPNIA) SYSTEM NIESTACJONARNY

L.P.	PRZEDMIOT	FORMA ZALICZENIA		ROK I								ROK II							
		W	Ć	sem I			ECTS	sem II			ECTS	sem III			ECTS	sem IV			ECTS
				W	Ć	E-learning		W	Ć	E-learning		W	Ć	E-learning		W	Ć	E-learning	
PRZEDMIOTY PODSTAWOWE I KIERUNKOWE:		374																	
1	JĘZYK OBCY		E							60	8								
2	PRZEDMIOT KIERUNKOWY W JĘZYKU OBCYM II	Zal							6		9	2							
3	STRATEGIE MARKETINGOWE I DATA-DRIVEN MARKETING	E	Z	10	10		3												
4	MARKETING MIĘDZYKULTUROWY I MIĘDZYKULTUROWY	E						15				2							
5	PERFORMANCE MARKETING		Z						15			2							
6	FINANSE I KSIĘGOWOŚĆ W PRZEDSIĘBIORSTWIE USŁUGOWYM I HANDLOWYM	E	Z	15	15		4												
7	SPOŁECZNA ODPOWIEDZIALNOŚĆ BIZNESU i ESG	E		15			2												
8	SZTUCZNA INTELIGENCJA I NARZĘDZIA CYFROWE W ZARZĄDZANIU PROJEKTAMI		Z						20			3							
9	ZARZĄDZANIE PROCESAMI	E	Z	10	10		3												
10	BUSINESS INTELLIGENCE	E	Z					10	20			4							
11	FORECASTING W MARKETINGU I SPRZEDAŻY		Z						20			3							
12	SPRZEDAŻ 4.0 I ANALITYKA SPRZEDAŻOWA		Z		15		2												
13	CUSTOMER EXPERIENCE I SERVICE DESIGN	E		15			2												
14	REKLAMA CYFROWA		Z						30			3							
15	GRA STRATEGICZNA		Z		20		2												
16	ETYKA	Z		2		28	5												
17	BHP	Zal				4	0												
PRZEDMIOTY SPECJALNOŚCIOWE:		705		0	0	0		0	15	0	4	20	330	0	33	15	325	0	33
1	PRZEDMIOTY SPECJALNOŚCIOWE OBOWIĄZKOWE (godziny w semestrze w zależności od specjalności)	E	Z									20	60		17	15	55		13
2	PRAKTYKA ZAWODOWA		Zal										240		10		240		10
3	SEMINARIUM DYPLMOWE		Zal						15		4		30		6		30		10
OGÓŁEM GODZINY ZORGANIZOWANE (WYKŁADY, ĆWICZENIA, E-LEARNING)		1079		67	70	32	23	31	120	69	31	20	330	0	33	15	325	0	33
				169				220				350				340			
ECTS		120																	
W		133																	
Ć		845																	
E-LEARNING		101																	
ŁĄCZNA LICZBA GODZIN KONTAKTOWYCH (WYKŁADY, ĆWICZENIA)		978																	
PRACA WŁASNA (W TYM PROJEKTY I E-LEARNING)		2022																	

MARKETING I SPRZEDAŻ (STUDIA II STOPNIA)									
SPECJALNOŚĆ: MARKETING W CYFROWEJ TRANSFORMACJI									
L.P.	PRZEDMIOT	FORMA ZALICZENIA	ROK II						ECTS
			sem III			sem IV			
			W	Ć	E-learning	W	Ć	E-learning	
1	OCHRONA INTERESÓW KONKURENCJI I KONSUMENTÓW	E	25						5
2	DESIGN THINKING, PRODUCT DESIGN	Z		20					5
3	EKSPLORACJA DANYCH BIZNESOWYCH	Z		20					4
4	TRENING UMIEJĘTNOŚCI INTERPERSONALNYCH	Z		15					3
5	NEUROMARKETING	Z					30		5
6	ADVANCED MARKETING AUTOMATION	Z					20		4
7	INNOWACYJNOŚĆ W PRZEDSIĘBIORSTWIE	E/Z				10	10		4
SUMA GODZIN KONTAKTOWYCH		150	25	55	0	10	60	0	30

MARKETING I SPRZEDAŻ (STUDIA II STOPNIA)									
SPECJALNOŚĆ: SPRZEDAŻ I MARKETING B2B									
L.P.	PRZEDMIOT	FORMA ZALICZENIA	ROK II						ECTS
			sem III			sem IV			
			W	Ć	E-learning	W	Ć	E-learning	
1	ANALIZA DANYCH BIZNESOWYCH W MODELU B2B	Z		20					4
2	WYCENA I ZARZĄDZANIE WARTOŚCIĄ PRZEDSIĘWZIĘĆ HANDLOWYCH	E/Z	10	10					4
3	ZAAWANSOWANY E-COMMERCE I PLATFORMY ZAKUPOWE W B2B	Z		20					4
4	DESIGN THINKING, PRODUCT DESIGN	Z		20					5
5	ORGANIZACJA I ZARZĄDZANIE ZESPOŁAMI SPRZEDAŻOWYMI	Z					15		3
6	ZACHOWANIA NABYWCÓW INSTYTUCJONALNYCH	E/Z				10	10		3
7	SYSTEMY CRM I LOGISTYCZNA OBSŁUGA KLIENTA	Z					15		3
8	INNOWACJE W SPRZEDAŻY I MARKETINGU B2B	E/Z				10	10		4
SUMA GODZIN KONTAKTOWYCH		150	10	70	0	20	50	0	30

MARKETING I SPRZEDAŻ (STUDIA II STOPNIA)

SPECJALNOŚĆ: DIGITAL MARKETING

L.P.	PRZEDMIOT	FORMA ZALICZENIA	ROK II						ECTS
			sem III			sem IV			
			W	Ć	E-learning	W	Ć	E-learning	
1	DIGITAL INNOVATIONS	E	10						2
2	STRATEGIE MAREK	Z		15					3
3	REKLAMA W ERZE CYFROWEJ	Z		15					3
4	ZAAWANSOWANY HANDEL ELEKTRONICZNY	Z		20					4
5	DESIGN THINKING, PRODUCT DESIGN	Z		20					5
6	NOWOCZESNE PUBLIC RELATIONS	Z					15		3
7	MARKETING MOBILNY	Z					10		2
8	CUSTOMER EXPERIENCE - PROJEKTOWANIE I REALIZACJA	Z					20		3
9	CYBEZBEZPIECZEŃSTWO	E				10			2
10	INFLUENCER MARKETING	Z					15		3
SUMA GODZIN KONTAKTOWYCH		150	10	70	0	10	60	0	30

MARKETING I SPRZEDAŻ (STUDIA II STOPNIA)										
SPECJALNOŚĆ: AGENCJA KREATYWNA - ORGANIZACJA I ZARZĄDZANIE										
L.P.	PRZEDMIOT	FORMA ZALICZENIA	ROK II						ECTS	
			sem III			sem IV				
			W	Ć	E-learning	W	Ć	E-learning		
1	PROJEKTOWANIE USŁUG MARKETINGOWYCH	E/Z	10	15					5	
2	ZARZĄDZANIE FINANSAMI W AGENCJACH KREATYWNYCH	E/Z	10	10					4	
3	REKLAMA W ERZE CYFROWEJ	Z		15					3	
4	DESIGN THINKING, PRODUCT DESIGN,	Z		20					5	
5	ZARZĄDZANIE KREATYWNYMI ZESPOŁAMI	Z					15		3	
6	KOMPLEKSOWE KAMPANIE REKLAMOWE I KOMUNIKACYJNE	Z					15		3	
7	CUSTOMER EXPERIENCE - PROJEKTOWANIE I REALIZACJA	Z					20		3	
8	CYBEZBEZPIECZEŃSTWO	E				10			2	
9	ZARZĄDZANIE MARKETINGIEM WYDARZEŃ	Z					10		2	
SUMA GODZIN KONTAKTOWYCH			150	20	60	0	10	60	0	30

MARKETING I SPRZEDAŻ (STUDIA II STOPNIA)										
SPECJALNOŚĆ: PSYCHOLOGIA SPRZEDAŻY										
L.P.	PRZEDMIOT	FORMA ZALICZENIA	ROK II						ECTS	
			sem III			sem IV				
			W	Ć	E-learning	W	Ć	E-learning		
1	TRENING PRAKTYCZNYCH UMIEJĘTNOŚCI NEGOCJATORA	Z		15					4	
2	WSPÓŁCZESNE TECHNIKI I KANAŁY SPRZEDAŻY	E/Z				10	15		4	
	PLANOWANIE I STRATEGIA W SPRZEDAŻY	Z					15		3	
4	PSYCHOLOGICZNE ASPEKTY PREZENTACJI HANDLOWYCH	Z		20					4	
5	PSYCHOLOGIA RELACJI W SPRZEDAŻY	Z					15		3	
6	WYWIERANIE WPŁYWU I PERSWAZJA W SPRZEDAŻY	E/Z	10	15					5	
7	TRENING ODPORNOŚCI PSYCHICZNEJ I RADZENIA SOBIE ZE STRESEM	Z		20					4	
8	TRENING KRYTYCZNEGO MYŚLENIA I ASERTYWNOŚCI	Z					15		3	
SUMA GODZIN KONTAKTOWYCH			150	10	70	0	10	60	0	30

NABÓR ZIMOWY, FORMA NIESTACJONARNA

MARKETING I SPRZEDAŻ (STUDIA II STOPNIA) SYSTEM NIESTACJONARNY																				
L.P.	PRZEDMIOT	FORMA ZALICZENIA		ROK I								ROK II								
		W	Ć	sem I			ECTS	sem II			ECTS	sem III			ECTS	sem IV			ECTS	
				W	Ć	E-learning		W	Ć	E-learning		W	Ć	E-learning		W	Ć	E-learning		
PRZEDMIOTY PODSTAWOWE I KIERUNKOWE:		374																		
1	JĘZYK OBCY		E							60	8									
2	PRZEDMIOT KIERUNKOWY W JĘZYKU OBCYM II	Zal							6		9	2								
3	STRATEGIE MARKETINGOWE I DATA-DRIVEN MARKETING	E	Z	10	10		3													
4	MARKETING MIĘDZYKULTUROWY I MIĘDZYKULTUROWY	E						15				2								
5	PERFORMANCE MARKETING		Z						15			2								
6	FINANSE I KSIĘGOWOŚĆ W PRZEDSIĘBIORSTWIE USŁUGOWYM I HANDLOWYM	E	Z	15	15		4													
7	SPOŁECZNA ODPOWIEDZIALNOŚĆ BIZNESU I ESG	E		15			2													
8	SZTUCZNA INTELIGENCJA I NARZĘDZIA CYFROWE W ZARZĄDZANIU PROJEKTAMI		Z						20			3								
9	ZARZĄDZANIE PROCESAMI	E	Z	10	10		3													
10	BUSINESS INTELLIGENCE	E	Z					10	20			4								
11	FORECASTING W MARKETINGU I SPRZEDAŻY		Z						20			3								
12	SPRZEDAŻ 4.0 I ANALITYKA SPRZEDAŻOWA		Z		15		2													
13	CUSTOMER EXPERIENCE I SERVICE DESIGN	E		15			2													
14	REKLAMA CYFROWA		Z						30			3								
15	GRA STRATEGICZNA		Z		20		2													
16	ETYKA	Z		2		28	5													
17	BHP	Zal					4	0												
PRZEDMIOTY SPECJALNOŚCIOWE:		705		0	0	0		0	15	0	4	15	325	0	29	20	330	0	37	
1	PRZEDMIOTY SPECJALNOŚCIOWE OBOWIĄZKOWE (godziny w semestrze w zależności od specjalności)	E	Z										15	55		13	20	60		17
2	PRAKTYKA ZAWODOWA		Zal											240		10		240		10
3	SEMINARIUM DYPLOMOWE		Zal						15		4		30		6		30			10
OGÓŁEM GODZINY ZORGANIZOWANE (WYKŁADY, ĆWICZENIA, E-LEARNING)		1079		67	70	32	23	31	120	69	31	15	325	0	29	20	330	0	37	
				169				220				340				350				
ECTS		120																		
W		133																		
Ć		845																		
E-LEARNING		101																		
ŁĄCZNA LICZBA GODZIN KONTAKTOWYCH (WYKŁADY, ĆWICZENIA)		978																		
PRACA WŁASNA (W TYM PROJEKTY I E-LEARNING)		2022																		

MARKETING I SPRZEDAŻ (STUDIA II STOPNIA)**SPECJALNOŚĆ: MARKETING W CYFROWEJ TRANSFORMACJI**

L.P.	PRZEDMIOT	FORMA ZALICZENIA	ROK II						ECTS
			sem III			sem IV			
			W	Ć	E-learning	W	Ć	E-learning	
1	OCHRONA INTERESÓW KONKURENCJI I KONSUMENTÓW	E				25			5
2	DESIGN THINKING, PRODUCT DESIGN	Z					20		5
3	EKSPLORACJA DANYCH BIZNESOWYCH	Z					20		4
4	TRENING UMIEJĘTNOŚCI INTERPERSONALNYCH	Z					15		3
5	NEUROMARKETING	Z		30					5
6	ADVANCED MARKETING AUTOMATION	Z		20					4
7	INNOWACYJNOŚĆ W PRZEDSIĘBIORSTWIE	E/Z	10	10					4
SUMA GODZIN KONTAKTOWYCH		150	10	60	0	25	55	0	30

MARKETING I SPRZEDAŻ (STUDIA II STOPNIA)**SPECJALNOŚĆ: SPRZEDAŻ I MARKETING B2B**

L.P.	PRZEDMIOT	FORMA ZALICZENIA	ROK II						ECTS
			sem III			sem IV			
			W	Ć	E-learning	W	Ć	E-learning	
1	ANALIZA DANYCH BIZNESOWYCH W MODELU B2B	Z					20		4
2	WYCENA I ZARZĄDZANIE WARTOŚCIĄ PRZEDSIĘWZIĘĆ HANDLOWYCH	E/Z				10	10		4
3	ZAAWANSOWANY E-COMMERCE I PLATFORMY ZAKUPOWE W B2B	Z					20		4
4	DESIGN THINKING, PRODUCT DESIGN	Z					20		5
5	ORGANIZACJA I ZARZĄDZANIE ZESPOŁAMI SPRZEDAŻOWYMI	Z		15					3
6	ZACHOWANIA NABYWCÓW INSTYTUCJONALNYCH	E/Z	10	10					3
7	SYSTEMY CRM I LOGISTYCZNA OBSŁUGA KLIENTA	Z		15					3
8	INNOWACJE W SPRZEDAŻY I MARKETINGU B2B	E/Z	10	10					4
SUMA GODZIN KONTAKTOWYCH		150	20	50	0	10	70	0	30

MARKETING I SPRZEDAŻ (STUDIA II STOPNIA)									
SPECJALNOŚĆ: DIGITAL MARKETING									
L.P.	PRZEDMIOT	FORMA ZALICZENIA	ROK II					ECTS	
			sem III			sem IV			
			W	Ć	E-learning	W	Ć		E-learning
1	DIGITAL INNOVATIONS	E				10			2
2	STRATEGIE MAREK	Z					15		3
3	REKLAMA W ERZE CYFROWEJ	Z					15		3
4	ZAAWANSOWANY HANDEL ELEKTRONICZNY	Z					20		4
5	DESIGN THINKING, PRODUCT DESIGN	Z					20		5
6	NOWOCZESNE PUBLIC RELATIONS	Z		15					3
7	MARKETING MOBILNY	Z		10					2
8	CUSTOMER EXPERIENCE - PROJEKTOWANIE I REALIZACJA	Z		20					3
9	CYBEZBEZPIECZEŃSTWO	E	10						2
10	INFLUENCER MARKETING	Z		15					3
SUMA GODZIN KONTAKTOWYCH		150	10	60	0	10	70	0	30

MARKETING I SPRZEDAŻ (STUDIA II STOPNIA)									
SPECJALNOŚĆ: AGENCJA KREATYWNA - ORGANIZACJA I ZARZĄDZANIE									
L.P.	PRZEDMIOT	FORMA ZALICZENIA	ROK II					ECTS	
			sem III			sem IV			
			W	Ć	E-learning	W	Ć		E-learning
1	PROJEKTOWANIE USŁUG MARKETINGOWYCH	E/Z				10	15		5
2	ZARZĄDZANIE FINANSAMI W AGENCJACH KREATYWNYCH	E/Z				10	10		4
3	REKLAMA W ERZE CYFROWEJ	Z					15		3
4	DESIGN THINKING, PRODUCT DESIGN,	Z					20		5
5	ZARZĄDZANIE KREATYWNYMI ZESPOŁAMI	Z		15					3
6	KOMPLEKSOWE KAMPANIE REKLAMOWE I KOMUNIKACYJNE	Z		15					3
7	CUSTOMER EXPERIENCE - PROJEKTOWANIE I REALIZACJA	Z		20					3
8	CYBEZBEZPIECZEŃSTWO	E	10						2
9	ZARZĄDZANIE MARKETINGIEM WYDARZEŃ	Z		10					2
SUMA GODZIN KONTAKTOWYCH		150	10	60	0	20	60	0	30

MARKETING I SPRZEDAŻ (STUDIA II STOPNIA)**SPECJALNOŚĆ: PSYCHOLOGIA SPRZEDAŻY**

L.P.	PRZEDMIOT	FORMA ZALICZENIA	ROK II						ECTS
			sem III			sem IV			
			W	Ć	E-learning	W	Ć	E-learning	
1	TRENING PRAKTYCZNYCH UMIEJĘTNOŚCI NEGOCJATORA	Z					15		4
2	WSPÓŁCZESNE TECHNIKI I KANAŁY SPRZEDAŻY	E/Z	10	15					4
3	PLANOWANIE I STRATEGIA W SPRZEDAŻY	Z		15					3
4	PSYCHOLOGICZNE ASPEKTY PREZENTACJI HANDLOWYCH	Z					20		4
5	PSYCHOLOGIA RELACJI W SPRZEDAŻY	Z		15					3
6	WYWIERANIE WPŁYWU I PERSWAZJA W SPRZEDAŻY	E/Z				10	15		5
7	TRENING ODPORNOŚCI PSYCHICZNEJ I RADZENIA SOBIE ZE STRESEM	Z					20		4
8	TRENING KRYTYCZNEGO MYŚLENIA I ASERTYWNOŚCI	Z		15					3
SUMA GODZIN KONTAKTOWYCH		150	10	60	0	10	70	0	30