

UCZELNIA JAŃSKIEGO W ŁOMŻY

PLAN STUDIÓW

WYDZIAŁ:

poziom kształcenia:

studia drugiego stopnia

KIERUNEK: ZARZĄDZANIE

obowiązuje od

roku 2019/2020

specjalność: ZARZĄDZANIE KADRAMI / ZARZĄDZANIE SPRZEDAŻĄ

profil kształcenia: praktyczny

forma studiów: STUDIA niestacjonarne

Plan studiów zatwierdzono dnia

L.P.	NAZWA MODUŁU/ NAZWA PRZEDMIOTU	punkty ECTS	Egz. po sem.	Zal. po sem.	Liczba godzin zajęć										I rok		II rok		21	22	
					RAZEM	WYKŁADY	ĆWICZENIA	KONWERSATORIA	PROJEKT	LEKTORATY	SEMINARIA/ PROSEMINA ZAJĘCIA	TERENOWE	1 sem.		2 sem.		3 sem.				
													WYKŁADY	Ć/K/L/LEK/SIP/ZT	WYKŁADY	Ć/K/L/LEK/SIP/ZT	WYKŁADY	Ć/K/L/LEK/SIP/ZT			
1	2	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20			
ZAJĘCIA Z BLOKU KSZTAŁCENIA OGÓLNEGO																					
	Język obcy	4	III	II	60					60					20		20		20		
	Metodologia badań	2		II	16					16							16				
	Przedmioty ogólnouczelniane	2		III	14	14												14			
	Etyka w biznesie	2		I	14			14							14						
	Warsztaty interpersonalne	2		II	16			16									16				
	BHP z elementami ergonomii	1	I		5	5								5							
	RAZEM:	13			125	19	0	30	16	60	0	0	0	5	34	0	52	14	20		
ZAJĘCIA Z BLOKU KSZTAŁCENIA PODSTAWOWEGO																					
	Ekonomia menedżerska	4	I		30	20		10						20	10						
	Metody statystyczne	4	II		30	16	14									16	14				
	Prawo gospodarcze	2	I		21	21								21							
	Przedmioty ogólnouczelniane	2		I	12	12								12							
	Przedsiębiorczość społeczna	2		I	14	14								14							
	RAZEM:	14			107	83	14	10	0	0	0	0	0	67	10	16	14	0	0		
ZAJĘCIA Z BLOKU KSZTAŁCENIA KIERUNKOWEGO																					
	Zarządzanie operacyjne	3		I	22	12		10						12	10						
	Zarządzanie marketingowe	3		II	24	10			14							10	14				
	Zarządzanie strategiczne	3		III	24	10			14									10	14		
	Współczesne koncepcje zarządzania	2		I	14	14								14							
	Przywództwo	2		I	10	10								10							
	Zarządzanie międzynarodowe	3		III	22	10		12										10	12		
	Badania operacyjne/Gry kierownicze	2		I	14	6			8					6	8						
	Rachunkowość zarządcza	3		II	24	12	12									12	12				
	Psychologia w zarządzaniu/Spół. odpow. biznesu	2		II	10	10										10					
	RAZEM:	23			164	94	12	22	36	0	0	0	0	42	18	32	26	20	26		
SPECJALNOŚĆ - ZARZĄDZANIE KADRAMI																					

Seminarium magisterskie	12		II, III	40					40				14	26			
Rekrutacja i dobór pracowników	2	II	II	21	9			12					9	12			
Motywowanie i wynagradzanie	2		III	14	8			6						8	6		
Zarządzanie rozwojem zawodowym	2		III	18	8		10							8	10		
Prawo pracy	2	III	III	21	14		7							14	7		
Coaching i mentoring	2		III	10	10										10		
Informatyka w zarządzaniu kadrami	2		III	21	9	12								9	12		
RAZEM:	25			145	58	12	17	18	0	40	0	0	0	9	32	39	71
SPECJALNOŚĆ - ZARZĄDZANIE SPRZEDAŻĄ																	
Seminarium magisterskie	12		II, III	40					40				14	26			
Planowanie sprzedaży i prognozowanie rynku	2	II	II	21	9			12					9	12			
Negocjacje handlowe	2		III	14	8	6								8	6		
Marketing w handlu	2		III	18	8			10						8	10		
Logistyka w handlu	3	III	III	21	14			7						14	7		
Prawo handlowe	2		III	10	10										10		
Informatyka w zarządzaniu sprzedażą	2		III	21	9	12								9	12		
RAZEM	25			145	58	18	0	29	0	40	0	0	0	9	26	39	71
Praktyka zawodowa	15		II, III	3 MSC									2	1			
OGÓŁEM	90			541													

suma kontrolna 1
suma kontrolna 2

liczba egz./zal.

0	0	0	0	0	0	0	0
0		240		120		0	
3	7	2	8	2	9	0	0