



Program kierunku Zarządzanie, specjalność Zarządzanie sprzedażą*

1 semestr	2 semestr	3 semestr	4 semestr	5 semestr	6 semestr
<ul style="list-style-type: none"> ➔ Podstawy prawa oraz ochrona własności intelektualnych ➔ Moduł: Podstawy ekonomii I: <ul style="list-style-type: none"> – Narzędzia matematyczne w biznesie – Mikroekonomia I ➔ Metodyka studiów i badań I ➔ Narzędzia informatyczne ➔ Język obcy I ➔ Moduł do wyboru (1z2): <ul style="list-style-type: none"> – Język obcy II – J. polski dla obcokrajowców bez znajomości języka minimum na poziomie B2 ➔ W-F (studia dzienne), ➔ przedmiot do wyboru w e-learningu (studia zaoczne) 	<ul style="list-style-type: none"> ➔ Moduł: Podstawy ekonomii II: <ul style="list-style-type: none"> – Makroekonomia I ➔ Moduł do wyboru społeczno-humanistyczny (2z3): <ul style="list-style-type: none"> – Socjologia – Filozofia – Podstawy psychologii ➔ Stosowanie baz danych ➔ Metodyka studiów i badań II ➔ Język obcy I ➔ Moduł do wyboru (1z2): <ul style="list-style-type: none"> – Język obcy II – J. polski dla obcokrajowców ➔ W-F (studia dzienne), ➔ przedmiot do wyboru w e-learningu (studia zaoczne) 	<ul style="list-style-type: none"> ➔ Moduł: Podstawy przedsiębiorczości: <ul style="list-style-type: none"> – Podstawy zarządzania – Podstawy marketingu – Podstawy rachunkowości ➔ Moduł: Międzynarodowe stosunki gospodarcze: <ul style="list-style-type: none"> – Międzynarodowe stosunki gospodarcze – Polityka społeczno-gospodarcza ➔ Moduł: Podstawy finansów: <ul style="list-style-type: none"> – Podstawy finansów – Finanse przedsiębiorstw ➔ Wnioskowanie statystyczne ➔ Język obcy I 	<ul style="list-style-type: none"> ➔ Zarządzanie strategiczne ➔ Zarządzanie jakością ➔ Zarządzanie zasobami ludzkimi ➔ Zarządzanie projektami ➔ Podstawy logistyki ➔ Badania marketingowe ➔ Zachowania organizacyjne ➔ Nauki o organizacji ➔ Prawo gospodarcze i nadzór korporacyjny ➔ Praca projektowa: analiza finansowa ➔ Język obcy I 	<ul style="list-style-type: none"> ➔ Moduł: Specjalnościowy <ul style="list-style-type: none"> – Automotywacja i postawa w sprzedaży – Rola sprzedaży w przedsiębiorstwie – Negocjacje w procesie sprzedaży – Obsługa Klienta i budowanie relacji – Wizerunek i autorytet menedżera sprzedaży ➔ Seminarium dyplomowe I ➔ Język obcy I 	<ul style="list-style-type: none"> ➔ Moduł: Specjalnościowy <ul style="list-style-type: none"> – Rekrutacja i budowanie zespołu sprzedaży – Podstawy zarządzania zespołem sprzedaży – Elementy motywacji w dziale sprzedaży ➔ Seminarium dyplomowe II ➔ Język obcy I
Obszar ogólny		Obszar kierunkowy		Obszar specjalizacyjny	

* Prezentowany program studiów jest jedynie programem poglądowym. Dbając o jakość studiów oraz dostosowanie oferty do wymagań rynku pracy program może ulegać zmianom.