

Plan studiów niestacjonarnych II stopnia  
Kierunek: **zarządzanie**

rok akadem. 2017/2018  
Specjalność: **zarządzanie produktem i sprzedażą** (dot. I roku)

Lp	Nazwa przedmiotu	KOD	ECTS	Godziny zajęć				Godzinowy rozkład zajęć																															
				w tym				I rok				II rok																											
				Razem	W	Ćw	I	I sem			II sem			III sem			IV sem																						
								15 tyg	15 tyg	15 tyg	15 tyg	15 tyg	15 tyg	15 tyg	15 tyg																								
5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20																								
I	1 <b>Koncepcje zarządzania</b>	P	ZNU01142	5	32	16	16		2E	2																													
	2 Psychologia w zarządzaniu	H	ZNU01288	2	16	8	8		1	1																													
	3 Przedsiębiorczość		ZNU01026	5	16	8	8		1	1																													
	4 <b>Prawo cywilne</b>	P	ZNU01144	5	24	16	8		2	1																													
	5 Współczesny handel		ZNU01797	3	16	8	8		1	1																													
	6 Zarządzanie procesami		ZNU01198	4	16	8		8	1E		1																												
	7 Zarządzanie i strategię marketingowe		ZNU01537	5	32	16	16		2E	2																													
	8 Prawne aspekty wprowadzenia i obrotu towarów		ZNU01798	1	8		8			1																													
II	9 Marketing międzynarodowy		ZNU02255	3	16	8	8					1E	1																										
	10 <b>Statystyka matematyczna</b>	P	ZNU02143	4	24	8	16					1	2																										
	11 Strategie cenowe		ZNU02773	2	16	8	8					1	1																										
	12 Język obcy do wyboru		ZNU02002	2	16		16						2																										
	13 <b>Makroekonomia</b>	P	ZNU02024	5	24	8	16					1E	2																										
	14 Zarządzanie strategiczne		ZNU02165	3	24	8	16					1E	2																										
	15 Foresight w zarządzaniu strategicznym		ZNU02586	2	16	8	8					1	1																										
	16 Badania rynku		ZNU02799	3	16	8	8					1E	1																										
	16 Megatrendy w konsumpcji		ZNU02800	2	16	8	8							1	1																								
	Zachowania konsumenta i klienta		ZNU02801																																				
17 Marketing B2B		ZNU02802	2	8	8						1																												
Innowacje w zarządzaniu produktem		ZNU02803																																					
Komunikacja marketingowa		ZNU02804																																					
Zarządzanie marką		ZNU02778	2	8	8						1																												
III	19 E-commerce		ZNU03805	2	16	8	8														1	1																	
	Dystrybucja i łańcuchy dostaw		ZNU03806																																				
	20 <b>Etyka w zarządzaniu</b>	P	ZNU03305	4	24	16	8														2	1																	
	21 Praw handlowe		ZNU03344	1	8	8																1																	
	22 Jakość w zarządzaniu produktem i sprzedażą		ZNU03833	2	8	8																1																	
	23 Rachunkowość zarządcza		ZNU03156	4	16	8	8															1E	1																
	24 Zarządzanie zmianą		ZNU03251	4	32	16	16															2	2																
	25 Strategie produktu		ZNU03780	3	24	8	16															1	2																
	Zarządzanie sprzedażą		ZNU03789	2	16	8	8															1	1																
	Techniki sprzedaży		ZNU03781																																				
27 Projektowanie identyfikacji wizualnej		ZNU03808	2	16	8	8															1	1																	
Wzornictwo przemysłowe		ZNU03783																																					
28 Obieralny blok seminariów dyplomowych		ZNU03071	6	16			16																																
IV	29 Merchandising		ZNU04835	2	8		8																																
	30 Konflikty i negocjacje w organizacji		ZNU04190	2	16	8	8																																
	31 Obieralny blok seminariów dyplomowych		ZNU04071	6	16			16																															
Praca dyplomowa		ZNU04221	20																																				
<b>R A Z E M</b>				<b>120</b>	<b>560</b>	<b>256</b>	<b>264</b>	<b>40</b>	<b>21</b>			<b>22</b>			<b>21</b>			<b>5</b>																					
									<b>3E</b>			<b>3E</b>			<b>2 E</b>																								

I – pracownie specjalistyczne, seminaria, projekty  
P - grupa treści podstawowych