

Kierunek: **ZARZĄDZANIE**

**Studia pierwszego stopnia licencjackie**

Specjalność: **Zarządzanie produktem**

<b>SEMESTR I</b>	
<b>I.p.</b>	<b>PRZEDMIOT</b>
1.	Integracja w zespole
2.	Nauka o organizacji
3.	Współczesne podstawy zarządzania
4.	Podstawy ekonomii w biznesie
5.	Technologie informacyjne
6.	Matematyka
7.	Ochrona własności intelektualnej
8.	Język obcy 1
9.	Język obcy 2

<b>SEMESTR II</b>	
<b>I.p.</b>	<b>PRZEDMIOT</b>
1.	Techniki i metody zarządzania
2.	Statystyka
3.	Prawo
4.	Finanse
5.	Podstawy marketingu
6.	Zarządzanie zachowaniami organizacyjnymi
7.	Informatyka w zarządzaniu
8.	Wychowanie fizyczne
9.	Język obcy 1
10.	Język obcy 2

<b>SEMESTR III</b>	
<b>I.p.</b>	<b>PRZEDMIOT</b>
1.	Rachunkowość finansowa
2.	Zarządzanie projektami
3.	Procesy informacyjne w zarządzaniu
4.	Socjologiczne aspekty biznesu
5.	Strategie marketingowe
6.	Wspólnotowe prawo gospodarcze

7.	Wychowanie fizyczne
8.	Język obcy 1
9.	Język obcy 2

<b>SEMESTR IV</b>	
<b>I.p.</b>	<b>PRZEDMIOT</b>
1.	Podstawy finansów przedsiębiorstwa
2.	Podstawy zarządzania jakością
3.	Zarządzanie strategiczne
4.	Zarządzanie ryzykiem
5.	Bezpieczeństwo publiczne
6.	Zarządzanie zasobami ludzkimi
7.	Spółeczna odpowiedzialność biznesu
8.	Badania operacyjne i optymalizacja decyzji
9.	Strategie zarządzania produktem

<b>SEMESTR V</b>	
<b>I.p.</b>	<b>PRZEDMIOT</b>
1.	Proseminarium
2.	Rachunkowość zarządcza
3.	Finanse publiczne
4.	Ekonometria
5.	Analiza jakościowa - teoria i zastosowanie
6.	Zarządzanie marką
7.	Merchandising
8.	Psychologia reklamy
9.	Komunikacja marketingowa

<b>SEMESTR VI</b>	
<b>I.p.</b>	<b>PRZEDMIOT</b>
1.	Seminarium
2.	Etyka zawodowa
3.	Komputerowe narzędzia decyzyjne
4.	Techniki negocjacji w biznesie
5.	Praca dyplomowa
6.	Praktyka
7.	Metody i techniki sprzedaży