Uniwersytet WSB Merito w Poznaniu (Wydział Finansów i Bankowości) Plan studiów dla rocznika 2023/24

Studia niestacjonarne - I stopnia - Marketing i sprzedaż

Lp.	Przedmiot	L godz	Ects	Forma zaliczenia			Rok I 2023/24														Rok II 2024/25												Rok III 2025/26											
							Sem 1							Sem 2							Sem 3							Sem 4							Sem 5							Sem 6						
				E	Zo	Zz	W	C	L	P	E	S	ECTS	W	C	L	P	E	S	ECTS	W	C	L	P	E	S	ECTS	W	C	L	P	E	S	ECTS	W	C	L	P	E	S	ECTS	W	C	L	P	E	S	ECTS
1	Język obcy	152	14		x	x																16			60		7		16			60		7												
3	Przedmioty specjalnościowe	176	22		x																							16	16					4	32	48					10	32	32					8
4	Praktyka zawodowa	960	36			x																				240	9					240	9						240	9					240	9
5	Metodyka pracy projektowej	116	7		x		2				40		2					32		2					32		2			10				1											
6	Seminarium dyplomowe	56	9			x																								8				2		24					3		24					4
9	BHP	4	0			x					4																																				
10	Etyka w biznesie	16	2		x		16						2																																		
11	Techniki sprzedaży	40	4	x	x									16	24					4																											
12	Podstawy zarządzania	40	5	x	x		16	24					5																																		
13	Zarządzanie marką	32	4		x									16	16					4																											
14	Podstawy marketingu	32	5		x		16	16					5																																		
15	Podstawy prawa	38	3		x		ako	6			32		3																																		
16	Technologia informacyjna	22	3		x		ako	6			16		3																																		
17	Ekonomia	48	5	x	x		24	24					5																																		
18	Podstawy psychologii	38	4		x									ako	6			32		4																											
19	Podstawy finansów organizacji	32	4		x									16	16					4																											
20	Zarządzanie produktem	32	4	x	x																16	16					4																				
21	Negocjacje w biznesie	24	4		x																									24				4												
22	Badania marketingowe	24	4		x																	24					4																				
23	Komunikacja marketingowa	32	4	x	x																							16	16					4												
24	Zarządzanie ceną i dystrybucją	32	4	x	x																							16	16					4												
25	Nowoczesne technologie w marketingu i sprzedaży	32	4		x																														16	16					4						
26	Zarządzanie projektami	38	3		x																														ako	6			32		3						
27	Planowanie marketingowe	32	4		x																8	24					4																				
28	Zachowania konsumentów	32	4	x	x									16	16					4																											
29	Psychologia w marketingu i sprzedaży	32	4		x																16	16					4																				
30	Komunikacja w biznesie	32	4		x									8	24					4																											
31	Reklama i PR	32	4		x																														16	16					4						
32	Wyzwania rynku pracy	20	1		x																							ako	4			16		1												
33	Global Marketing (ang)	16	2		x																														16						2						
34	Cultural Differences (ang)	26	3		x																ako	6			20		3																				
35		0	0																																												
Liczba godzin zorganizowanych		2238	180				74	76	0	0	92	0	25	72	102	0	0	64	0	26	40	102	0	0	112	240	37	48	110	0	0	76	240	36	80	110	0	0	32	240	35	32	56	0	0	0	240	21
W tym liczba godzin kontaktowych		1862					242							238							494							474							462							328						
Liczba godzin pracy własnej studenta		2720																																												
Łączna liczba godzin		4582																																												