Uniwersytet WSB Merito w Poznaniu (Wydział Finansów i Bankowości) Plan studiów dla rocznika 2023/24
Studia stacjonarne - 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	240	14		x	x									60					4		60					4		60					3		60					3							
2		0	0																																													
3	Przedmioty specjalnościowe	220	22		x																							20	20					4	40	60					10	40	40					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
7	Wychowanie fizyczne	60	0			x																				30	0						30	0													
8		0	0																																													
9	BHP	4	0			x					4																																					
10	Etyka w biznesie	20	2		x		20						2																																			
11	Techniki sprzedaży	50	4	x	x									20	30					4																												
12	Podstawy zarządzania	50	5	x	x		20	30					5																																			
13	Zarządzanie marką	40	4		x									20	20					4																												
14	Podstawy marketingu	40	5		x		20	20					5																																			
15	Podstawy prawa	40	3		x		20	20					3																																			
16	Technologia informacyjna	24	3		x				24				3																																			
17	Ekonomia	60	5	x	x		30	30					5																																			
18	Podstawy psychologii	40	4		x									20	20					4																												
19	Podstawy finansów organizacji	40	4		x									20	20					4																												
20	Zarządzanie produktem	40	4	x	x																20	20					4																					
21	Negocjacje w biznesie	30	4		x																								30					4														
22	Badania marketingowe	30	4		x																	30					4																					
23	Komunikacja marketingowa	40	4	x	x																							20	20					4														
24	Zarządzanie ceną i dystrybucją	40	4	x	x																							20	20					4														
25	Nowoczesne technologie w marketingu i sprzedaż	40	4		x																														20	20					4							
26	Zarządzanie projektami	40	3		x																														20	20					3							
27	Planowanie marketingowe	46	4		x																16	30					4																					
28	Zachowania konsumentów	40	4	x	x									20	20					4																												
29	Psychologia w marketingu i sprzedaży	40	4		x																20	20					4																					
30	Komunikacja w biznesie	40	4		x									20	20					4																												
31	Reklama i PR	40	4		x																														20	20					4							
32	Wyzwania rynku pracy	16	1		x																								16					1														
33	Global Marketing (ang)	20	2		x																														20						2							
34	Cultural Differences (ang)	26	3		x																ako	6			20		3																					
35		0	0																																													
Liczba godzin zorganizowanych		2588	180				112	100	24	0	44	0	25	120	190	0	0	32	0	30	56	166	0	0	52	270	34	60	184	0	0	0	270	32	120	204	0	0	0	240	38	40	64	0	0	0	240	21
W tym liczba godzin kontaktowych		2460					280							342							544							514							564							344						
Liczba godzin pracy własnej studenta		2163																																														
Łączna liczba godzin		4623																																														