Załącznik nr 1
do *Programu studiów na kierunku psychologia biznesu - studia pierwszego stopnia o profilu praktycznym,*
stanowiącego załącznik do Uchwały nr 12/000/2024 Senatu AJP
z dnia 19 marca 2024 r.
obowiązuje I rok od r.a. 2024/2025

PLAN STUDIÓW STACJONARNYCH I stopnia
KIERUNEK: PSYCHOLOGIA BIZNESU
PROFIL: PRAKTYCZNY

Lp.	Nazwa przedmiotu	Forma zaliczenia	ROK I									ROK II									ROK III									Ogółem	w tym:				ECTS
			1 sem.				ECTS	2 sem.				ECTS	3 sem.				ECTS	4 sem.				ECTS	5 sem.				ECTS	6 sem.				ECTS					
			w	ćw	lab	p		w	ćw	lab	p		w	ćw	lab	p		w	ćw	lab	p		w	ćw	lab	p		w	ćw	lab	p			w.	ćw.	lab	p	
A. Przedmioty podstawowe																																	**634**	***259***	***345***	***30***	***0***	***42***
1.	Język obcy	E III		30			2		30			2		30			2																**90**	*0*	*90*	*0*	*0*	*6*
2.	Bezpieczeństwo i higiena pracy	z	4				0																										**4**	*4*	*0*	*0*	*0*	*0*
3.	Wychowanie fizyczne	z. I, II		30			0		30			0																						**60**	*0*	*60*	*0*	*0*	*0*
4.	Technologie informacyjne	z.o. I			30		2																										**30**	*0*	*0*	*30*	*0*	*2*
5.	Ochrona własności intelektualnych	z.o. I	15				1																										**15**	*15*	*0*	*0*	*0*	*1*
6.	Podstawy zarządzania	E I	30	30			4																										**60**	*30*	*30*	*0*	*0*	*4*
7.	Podstawy psychologii	E I	30	30			4																										**60**	*30*	*30*	*0*	*0*	*4*
8.	Socjologia w organizacji	z.o.I	15				2																										**15**	*15*	*0*	*0*	*0*	*2*
9.	Zachowania organizacyjne	E I	30	30			4																										**60**	*30*	*30*	*0*	*0*	*4*
10.	Doskonałość organizacji	z.o.I	30	15			4																										**45**	*30*	*15*	*0*	*0*	*4*
11.	Konsument i konsumpcja w gospodarce rynkowej. Nowe trendy i tendencje	z.o.I	30	15			3																										**45**	*30*	*15*	*0*	*0*	*3*
12.	Analiza danych rynkowych	z. o. II						15	30			4																					**45**	*15*	*30*	*0*	*0*	*4*
13.	Psychologia poznawcza	E II						30	30			4																					**60**	*30*	*30*	*0*	*0*	*4*
14.	Psychologia pracy	E II						30	15			4																					**45**	*30*	*15*	*0*	*0*	*4*
B. Przedmioty kierunkowe																																	**690**	***330***	***240***	***45***	***75***	***44***
1.	Marketing	E I	30	30			4																										**60**	*30*	*30*	*0*	*0*	*4*
2.	Wprowadzenie do negocjacji	z.o. II						30	30			3																					**60**	*30*	*30*	*0*	*0*	*3*
3.	Kreatywnośc w biznesie	E II						30	30			4																					**60**	*30*	*30*	*0*	*0*	*4*
4.	Psychologia podejmowania decyzji	z.o. II						30	30			4																					**60**	*30*	*30*	*0*	*0*	*4*
5.	Badania marketingowe	E II						15			30	3																					**45**	*15*	*0*	*0*	*30*	*3*
6.	Zarządzanie zmianą	z.o. III											30	30			3																**60**	*30*	*30*	*0*	*0*	*3*
7.	Skuteczny lider- kompetencje przywódcze	z.o. III														30	2																**30**	*0*	*0*	*0*	*30*	*2*
8.	Trening interpersonalny	z.o.III														15	1																**30**	*0*	*0*	*0*	*15*	*1*
9.	Laboratorium zachowań konsumenta	E IV																15	15	15		3											**30**	*15*	*15*	*15*	*0*	*3*
10.	Zarządzanie kompetencjami	E IV																30	30			4											**60**	*30*	*30*	*0*	*0*	*4*
11.	Dysfunkcje i patologie w organizacji	z.o. IV																30	15			2											**45**	*30*	*15*	*0*	*0*	*2*
12.	Psychologia emocji i motywacji	z.o. IV																30	30			4											**60**	*30*	*30*	*0*	*0*	*4*
13.	Budowanie zasobów przywódcy	z.o.IV																		30		3											**0**	*0*	*0*	*30*	*0*	*3*
14.	Wykład fakultatywny	z.o.II,III						15				1	15				1																**30**	*30*	*0*	*0*	*0*	*2*
15.	Wykład fakultatywny	z.o.II,III						15				1	15				1																**30**	*30*	*0*	*0*	*0*	*2*
C. Moduł obieralny																																	**435**	***135***	***105***	***0***	***195***	***44***
1	Moduł obieralny																	45	60	0	30	12	30	15	0	30	8	60	30	0	135	24	**435**	*135*	*105*	*0*	*195*	*44*
D. Dyplomowanie i praktyka																																	**1050**	*0*	*1050*	*0*	*0*	*50*
1.	Seminarium dyplomowe	z.o.IV,V,VI																	30			2		30			2		30			4	**90**	*0*	*90*	*0*	*0*	*8*
2.	Praca dyplomowa	z.o.VI																														2	**0**	*0*	*0*	*0*	*0*	*2*
3.	Praktyka	z. III, V												480			20							480			20						**960**	*0*	*960*	*0*	*0*	*40*
RAZEM			**214**	**210**	**30**	**0**	*30*	**210**	**225**	**0**	**30**	*30*	**60**	**540**	**0**	**45**	*30*	**150**	**180**	**45**	**30**	*30*	**30**	**525**	**0**	**30**	*30*	**60**	**60**	**0**	**135**	*30*	**2809**	**724**	**1740**	**75**	**270**	***180***
			454					**465**					**645**					**405**					**585**					**255**						**2809**					***180***
			919				***60***						**1050**				***60***						**840**				***60***											

Załącznik nr 1
do *Programu studiów na kierunku psychologia biznesu - studia pierwszego stopnia o profilu praktycznym,*
stanowiącego załącznik do Uchwały nr 12/000/2024 Senatu AJP
z dnia 19 marca 2024 r.
obowiązuje I rok od r.a. 2024/2025

PLAN STUDIÓW STACJONARNYCH I stopnia
KIERUNEK: PSYCHOLOGIA BIZNESU
PROFIL: PRAKTYCZNY
Moduł obieralny: NEGOCJACJE I MEDIACJE W BIZNESIE

Lp.	Nazwa przedmiotu	Forma zaliczenia	ROK I										ROK II										ROK III										Ogółem	w tym:				ECTS
			1 sem.				ECTS	2 sem.				ECTS	3 sem.				ECTS	4 sem.				ECTS	5 sem.				ECTS	6 sem.				ECTS						
			w.	ćw	lab	p		w.	ćw	lab	p		w.	ćw	lab	p		w.	ćw	lab	p		w.	ćw	lab	p		w.	ćw	lab	p			w.	ćw	lab	p	
C. Moduł obieralny: NEGOCJACJE I MEDIACJE W BIZNESIE																																					
1.	Psychologia konfliktu	E IV																15	15		15	4											**45**	*15*	*15*	*0*	*15*	*4*
2.	Mediacje jako metoda rozwiązywania konfliktów	E IV																15	30		15	5											**60**	*15*	*30*	*0*	*15*	*5*
3.	Komunikacja interpersonalna i perswazja	z.o. IV																15	15			3											**30**	*15*	*15*	*0*	*0*	*3*
4.	Metody i techniki zarzadzania stresem	z.o. V																					15			30	5						**45**	*15*	*0*	*0*	*30*	*5*
5.	Psychologiczne aspekty motywacji i motywowania	z.o. V																					15	15			3						**30**	*15*	*15*	*0*	*0*	*3*
6.	Przywództwo i zarządzanie personelem	z. o. VI																										15			15	4	**30**	*15*	*0*	*0*	*15*	*4*
7.	Trening asertywności	z. o. VI																													30	3	**30**	*0*	*0*	*0*	*30*	*3*
8.	Produkt w negocjacjach	E VI																										15	15		30	6	**60**	*15*	*15*	*0*	*30*	*6*
9.	Trening umiejętności negocjacyjnych	E VI																										15	15		30	6	**60**	*15*	*15*	*0*	*30*	*6*
10.	Organizacyjne i prawne aspekty prowadzenia mediacji	z.o. VI																										15			30	5	**45**	*15*	*0*	*0*	*30*	*5*
Razem liczba godzin			**0**	**0**	**0**	**0**	*0*	**0**	**0**	**0**	**0**	*0*	**0**	**0**	**0**	**0**	*0*	**45**	**60**	**0**	**30**	*12*	**30**	**15**	**0**	**30**	*8*	**60**	**30**	**0**	**135**	*24*	**435**	***135***	***105***	***0***	***195***	***44***

Załącznik nr 1
do *Programu studiów na kierunku psychologia biznesu - studia pierwszego stopnia o profilu praktycznym,*
stanowiącego załącznik do Uchwały nr 12/000/2024 Senatu AJP
z dnia 19 marca 2024 r.
obowiązuje I rok od r.a. 2024/2025

PLAN STUDIÓW STACJONARNYCH I stopnia
KIERUNEK: PSYCHOLOGIA BIZNESU
PROFIL: PRAKTYCZNY
Moduł obieralny: PSYCHOLOGIA MARKETINGU I SPRZEDAŻY

Lp.	Nazwa przedmiotu	Forma zalicz.	ROK I										ROK II										ROK III										Ogółem	w tym:				ECTS
			1 sem.				ECTS	2 sem.				ECTS	3 sem.				ECTS	4 sem.				ECTS	5 sem.				ECTS	6 sem.				ECTS						
			w.	ćw	lab	p		w.	ćw	lab	p		w.	ćw	lab	p		w.	ćw	lab	p		w.	ćw	lab	p		w.	ćw	lab	p			w.	ćw	lab	p	
C. Moduł obieralny: PSYCHOLOGIA MARKETINGU I SPRZEDAŻY																																						
1.	Psychologia zachowań konsumentów	E IV																15	15		15	4										45	15	15	0	15	4
2.	Jakość usług- instrumenty i modele	E IV																15	30		15	5										60	15	30	0	15	5
3.	Komunikacja interpersonalna i perswazja	z.o. IV																15	15			3										30	15	15	0	0	3
4.	Zarządzanie wiedzą klienta	z.o. V																					15			30	5						45	15	0	0	30	5
5.	Projektowanie i zarządzanie doświadczeniami klienta	z.o. V																					15	15			3						30	15	15	0	0	3
6.	Promocja sprzedaży (menchandising)	z. o. VI																										15			15	4	30	15	0	0	15	4
7.	E-comersce	z. o. VI																													30	3	30	0	0	0	30	3
8.	Komunikacja marki	E VI																										15	15		30	6	60	15	15	0	30	6
9.	Techniki i metody w negocjacjach	E VI																										15	15		30	6	60	15	15	0	30	6
10.	Strategie i metody sprzedaży	z.o. VI																										15			30	5	45	15	0	0	30	5
Razem liczba godzin			**0**	**0**	**0**	**0**	***0***	**0**	**0**	**0**	**0**	***0***	**0**	**0**	**0**	**0**	***0***	**45**	**60**	**0**	**30**	***12***	**30**	**15**	**0**	**30**	***8***	**60**	**30**	**0**	**135**	***24***	**435**	***135***	***105***	***0***	***195***	***44***

Załącznik nr 1
do *Programu studiów na kierunku psychologia biznesu - studia pierwszego stopnia o profilu praktycznym,*
stanowiącego załącznik do Uchwały nr 12/000/2024 Senatu AJP
z dnia 19 marca 2024 r.
obowiązuje I rok od r.a. 2024/2025

PLAN STUDIÓW STACJONARNYCH I stopnia
KIERUNEK: PSYCHOLOGIA BIZNESU
PROFIL: PRAKTYCZNY
Moduł obieralny: PSYCHOLOGIA W ZARZĄDZANIU PRZEDSIĘBIORSTWEM

Lp.	Nazwa przedmiotu	Forma zaliczenia	ROK I										ROK II										ROK III										Ogółem	w tym:				ECTS
			1 sem.					2 sem.					3 sem.					4 sem.					5 sem.					6 sem.									
			w.	ćw	lab	p	ECTS	w.	ćw	lab	p	ECTS	w.	ćw	lab	p	ECTS	w.	ćw	lab	p	ECTS	w.	ćw	lab	p	ECTS	w.	ćw	lab	p	ECTS		w.	ćw	lab	p	
C. Moduł obieralny: PSYCHOLOGIA W ZARZĄDZANIU PRZEDSIĘBIORSTWEM																																						
1.	Zarządzanie rozwojem i talentami pracowników	E IV																15	15		15	4											45	15	15	0	15	4
2.	Zarządzanie zasobami ludzkimi	E IV																15	30		15	5											60	15	30	0	15	5
3.	Skuteczne przywództwo- gry i gry władzy w organizacji	z.o. IV																15	15			3											30	15	15	0	0	3
4.	Zarządzanie wiedzą i informacją	z.o. V																					15			30	5						45	15	0	0	30	5
5.	Psychologiczne aspekty motywacji i motywowania pracowników.	z.o. V																					15	15			3						30	15	15	0	0	3
6.	Zarządzanie wynagrodzeniami	z. o. VI																										15			15	4	30	15	0	0	15	4
7.	Strategia kreatywna w reklamie – aspekty marketingowe i psychologiczne	z. o. VI																													30	3	30	0	0	0	30	3
8.	Psychologiczne aspekty kreowania marki	E VI																										15	15		30	6	60	15	15	0	30	6
9.	Audyt personalny	E VI																										15	15		30	6	60	15	15	0	30	6
10.	Metody i techniki pobudzania kreatywności	z.o. VI																										15			30	5	45	15	0	0	30	5
Razem liczba godzin			**0**	**0**	**0**	**0**	***0***	**0**	**0**	**0**	**0**	***0***	**0**	**0**	**0**	**0**	***0***	**45**	**60**	**0**	**30**	***12***	**30**	**15**	**0**	**30**	***8***	**60**	**30**	**0**	**135**	***24***	**435**	***135***	***105***	***0***	***195***	***44***