Załącznik nr 2
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 NIESTACJONARNYCH 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** | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | **339** | ***142*** | ***179*** | ***18*** | ***0*** | ***42*** |
| 1. | Język obcy | E III | | 18 | | | *2* | | 18 | | | *2* | | 18 | | | *2* | | | | | | | | | | | | | | | | **54** | *0* | *54* | *0* | *0* | *6* |
| 2. | Bezpieczeństwo i higiena pracy | z | 4 | | | | *0* | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | **4** | *4* | *0* | *0* | *0* | *0* |
| 4. | Technologie informacyjne | z.o. I | | | 18 | | *2* | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | **18** | *0* | *0* | *18* | *0* | *2* |
| 5. | Ochrona własności intelektualnych | z.o. I | 10 | | | | *1* | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | **10** | *10* | *0* | *0* | *0* | *1* |
| 6. | Podstawy zarządzania | E I | 15 | 18 | | | *4* | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | **33** | *15* | *18* | *0* | *0* | *4* |
| 7. | Podstawy psychologii | E I | 15 | 18 | | | *4* | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | **33** | *15* | *18* | *0* | *0* | *4* |
| 8. | Socjologia w organizacji | z.o.I | 10 | | | | *2* | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | **10** | *10* | *0* | *0* | *0* | *2* |
| 9. | Zachowania organizacyjne | E I | 15 | 18 | | | *4* | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | **33** | *15* | *18* | *0* | *0* | *4* |
| 10. | Doskonałość organizacji | z.o.I | 15 | 10 | | | *4* | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | **25** | *15* | *10* | *0* | *0* | *4* |
| 11. | Konsument i konsumpcja w gospodarce ry | z.o.I | 15 | 10 | | | *3* | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | **25** | *15* | *10* | *0* | *0* | *3* |
| 12. | Analiza danych rynkowych | z. o. II | | | | | | 10 | 18 | | | *4* | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | **28** | *10* | *18* | *0* | *0* | *4* |
| 13. | Psychologia poznawcza | E II | | | | | | 15 | 18 | | | *4* | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | **33** | *15* | *18* | *0* | *0* | *4* |
| 14. | Psychologia pracy | E II | | | | | | 18 | 15 | | | *4* | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | **33** | *18* | *15* | *0* | *0* | *4* |
| **B. Przedmioty kierunkowe** | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | **400** | ***180*** | ***156*** | ***28*** | ***36*** | ***44*** |
| 1. | Marketing | E I | 15 | 18 | | | *4* | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | **33** | *15* | *18* | *0* | *0* | *4* |
| 2. | Wprowadzenie do negocjacji | z.o. II | | | | | | 15 | 18 | | | *3* | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | **33** | *15* | *18* | *0* | *0* | *3* |
| 3. | Kreatywnośc w biznesie | E II | | | | | | 15 | 18 | | | *4* | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | **33** | *15* | *18* | *0* | *0* | *4* |
| 4. | Psychologia podejmowania decyzji | z.o. II | | | | | | 15 | 18 | | | *4* | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | **33** | *15* | *18* | *0* | *0* | *4* |
| 5. | Badania marketingowe | E II | | | | | | 10 | | | 18 | *3* | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | **28** | *10* | *0* | *0* | *18* | *3* |
| 6. | Zarządzanie zmianą | z.o. III | | | | | | | | | | | 15 | 18 | | | *3* | | | | | | | | | | | | | | | | **33** | *15* | *18* | *0* | *0* | *3* |
| 7. | Skuteczny lider- kompetencje przywódcze | z.o. III | | | | | | | | | | | | | | 18 | *2* | | | | | | | | | | | | | | | | **18** | *0* | *0* | *0* | *18* | *2* |
| 8. | Trening interpersonalny | z.o.III | | | | | | | | | | | | 10 | | | *1* | | | | | | | | | | | | | | | | **30** | *0* | *10* | *0* | *0* | *1* |
| 9. | Laboratorium zachowań konsumenta | E IV | | | | | | | | | | | | | | | | 10 | 10 | 10 | | *3* | | | | | | | | | | | **20** | *10* | *10* | *10* | *0* | *3* |
| 10. | Zarządzanie kompetencjami | E IV | | | | | | | | | | | | | | | | 15 | 18 | | | *4* | | | | | | | | | | | **33** | *15* | *18* | *0* | *0* | *4* |
| 11. | Dysfunkcje i patologie w organizacji | z.o. IV | | | | | | | | | | | | | | | | 15 | 10 | | | *2* | | | | | | | | | | | **25** | *15* | *10* | *0* | *0* | *2* |
| 12. | Psychologia emocji i motywacji | z.o. IV | | | | | | | | | | | | | | | | 15 | 18 | | | *4* | | | | | | | | | | | **33** | *15* | *18* | *0* | *0* | *4* |
| 13. | Budowanie zasobów przywódcy | z.o.IV | | | | | | | | | | | | | | | | | | 18 | | *3* | | | | | | | | | | | **18** | *0* | *0* | *18* | *0* | *3* |
| 14. | Wykład fakultatywny | z.o.II,III | | | | | | 10 | | | | *1* | 10 | | | | *1* | | | | | | | | | | | | | | | | **20** | *20* | *0* | *0* | *0* | *2* |
| 15. | Wykład fakultatywny | z.o.II,III | | | | | | 10 | | | | *1* | 10 | | | | *1* | | | | | | | | | | | | | | | | **20** | *20* | *0* | *0* | *0* | *2* |
| **C. Moduł obieralny** | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | **278** | ***90*** | ***68*** | ***0*** | ***120*** | ***44*** |
| 1. | Moduł obieralny | | | | | | | | | | | | | | | | | 30 | 38 | 0 | 20 | 12 | 20 | 10 | 0 | 18 | 8 | 40 | 20 | 0 | 82 | 24 | **435** | *90* | *68* | *0* | *120* | *44* |
| **D. Dyplomowanie i praktyka** | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | **1014** | *0* | *1014* | *0* | *0* | *50* |
| 1. | Seminarium dyplomowe | z.o.IV,V,VI | | | | | | | | | | | | | | | | | 18 | | | *2* | | 18 | | | *2* | | 18 | | | *4* | **54** | *0* | *54* | *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 | | | **114** | **110** | **18** | **0** | *30* | **118** | **123** | **0** | **18** | *30* | **35** | **526** | **0** | **18** | *30* | **85** | **112** | **28** | **20** | *30* | **20** | **508** | **0** | **18** | *30* | **40** | **38** | **0** | **82** | *30* | **2031** | **412** | **1417** | **46** | **156** | ***180*** |
| | | | **242** | | | | | **259** | | | | | **579** | | | | | **245** | | | | | **546** | | | | | **160** | | | | | | | | | | |
| | | | **501** | | | | *60* | | | | | | **824** | | | | | | | | | *60* | **706** | | | | | | | | | *60* | **2031** | | | | | ***180*** |

Załącznik nr 2
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 | | | | | | | | | | | | | | | | 10 | 10 | | 10 | *4* | | | | | | | | | | **30** | *10* | *10* | *0* | *10* | *4* |
| 2. | Mediacje jako metoda rozwiązywania konfliktów | E IV | | | | | | | | | | | | | | | | 10 | 18 | | 10 | *5* | | | | | | | | | | **38** | *10* | *18* | *0* | *10* | *5* |
| 3. | Komunikacja interpersonalna i perswazja | z.o. IV | | | | | | | | | | | | | | | | 10 | 10 | | | *3* | | | | | | | | | | **20** | *10* | *10* | *0* | *0* | *3* |
| 4. | Metody i techniki zarzadzania stresem | z.o. V | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | 10 | | | 18 | *5* | | | | | **28** | *10* | *0* | *0* | *18* | *5* |
| 5. | Psychologiczne aspekty motywacji i motywowania | z.o. V | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | 10 | 10 | | | *3* | | | | | **20** | *10* | *10* | *0* | *0* | *3* |
| 6. | Przywództwo i zarządzanie personelem | z. o. VI | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | 10 | | | 10 | *4* | **20** | *10* | *0* | *0* | *10* | *4* |
| 7. | Trening asertywności | z. o. VI | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | 18 | *3* | **18** | *0* | *0* | *0* | *18* | *3* |
| 8. | Produkt w negocjacjach | E VI | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | 10 | 10 | | 18 | *6* | **38** | *10* | *10* | *0* | *18* | *6* |
| 9. | Trening umiejętności negocjacyjnych | E VI | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | 10 | 10 | | 18 | *6* | **38** | *10* | *10* | *0* | *18* | *6* |
| 10. | Organizacyjne i prawne aspekty prowadzenia mediacji | z.o. VI | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | 10 | | | 18 | *5* | **28** | *10* | *0* | *0* | *18* | *5* |
| **Razem liczba godzin** | | | **0** | **0** | **0** | **0** | ***0*** | **0** | **0** | **0** | **0** | ***0*** | **0** | **0** | **0** | **0** | ***0*** | **30** | **38** | **0** | **20** | ***12*** | **20** | **10** | **0** | **18** | ***8*** | **40** | **20** | **0** | **82** | ***24*** | **158** | ***90*** | ***68*** | ***0*** | ***120*** | ***44*** |

Załącznik nr 2
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 | | | | | | | | | | | | | | | | 10 | 10 | | 10 | 4 | | | | | | | | | | **30** | *10* | *10* | *0* | *10* | *4* |
| 2. | Jakość usług- instrumenty i modele | E IV | | | | | | | | | | | | | | | | 10 | 18 | | 10 | 5 | | | | | | | | | | **38** | *10* | *18* | *0* | *10* | *5* |
| 3. | Komunikacja interpersonalna i perswazja | z.o. IV | | | | | | | | | | | | | | | | 10 | 10 | | | 3 | | | | | | | | | | **20** | *10* | *10* | *0* | *0* | *3* |
| 4. | Zarządzanie wiedzą klienta | z.o. V | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | 10 | | | 18 | 5 | | | | | **28** | *10* | *0* | *0* | *18* | *5* |
| 5. | Projektowanie i zarządzanie doświadczeniami klienta | z.o. V | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | 10 | 10 | | | 3 | | | | | **20** | *10* | *10* | *0* | *0* | *3* |
| 6. | Promocja sprzedaży (menchandising) | z. o. VI | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | 10 | | | 10 | 4 | **20** | *10* | *0* | *0* | *10* | *4* |
| 7. | E-comersce | z. o. VI | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | 18 | 3 | **18** | *0* | *0* | *0* | *18* | *3* |
| 8. | Komunikacja marki | E VI | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | 10 | 10 | | 18 | 6 | **38** | *10* | *10* | *0* | *18* | *6* |
| 9. | Techniki i metody w negocjacjach | E VI | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | 10 | 10 | | 18 | 6 | **38** | *10* | *10* | *0* | *18* | *6* |
| 10. | Strategie i metody sprzedaży | z.o. VI | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | 10 | | | 18 | 5 | **28** | *10* | *0* | *0* | *18* | *5* |
| **Razem liczba godzin** | | | **0** | **0** | **0** | **0** | *0* | **0** | **0** | **0** | **0** | *0* | **0** | **0** | **0** | **0** | *0* | **30** | **38** | **0** | **20** | *12* | **20** | **10** | **0** | **18** | *8* | **40** | **20** | **0** | **82** | *24* | **278** | ***90*** | ***68*** | ***0*** | ***120*** | ***44*** |

Załącznik nr 2
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. | | | | 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 W ZARZĄDZANIU PRZEDSIĘBIORSTWEM** | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 1. | Zarządzanie rozwojem i talentami pracowników | E IV | | | | | | | | | | | | | | | | 10 | 10 | | 10 | 4 | | | | | | | | | | 30 | *10* | *10* | *0* | *10* | 4 |
| 2. | Zarządzanie zasobami ludzkimi | E IV | | | | | | | | | | | | | | | | 10 | 18 | | 10 | 5 | | | | | | | | | | 38 | *10* | *18* | *0* | *10* | 5 |
| 3. | Skuteczne przywództw o- gry i gry władzy w organizacji | z.o. IV | | | | | | | | | | | | | | | | 10 | 10 | | | 3 | | | | | | | | | | 20 | *10* | *10* | *0* | *0* | 3 |
| 4. | Zarządzanie wiedzą i informacją | z.o. V | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | 10 | | | 18 | 5 | | | | | | 28 | *10* | *0* | *0* | *18* | 5 |
| 5. | Psychologiczne aspekty motywacji i motywowania pracowników | z.o. V | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | 10 | 10 | | | 3 | | | | | | 20 | *10* | *10* | *0* | *0* | 3 |
| 6. | Zarządzanie wynagrodzeniami | z. o. VI | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | 10 | | | 10 | 4 | 20 | *10* | *0* | *0* | *10* | 4 |
| 7. | Strategia kreatywna w reklamie – aspekty marketingowe i psychologiczne | z. o. VI | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | 18 | 3 | 18 | *0* | *0* | *0* | *18* | 3 |
| 8. | Psychologiczne aspekty kreowania marki | E VI | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | 10 | 10 | | 18 | 6 | 38 | *10* | *10* | *0* | *18* | 6 |
| 9. | Audyt personalny | E VI | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | 10 | 10 | | 18 | 6 | 38 | *10* | *10* | *0* | *18* | 6 |
| 10. | Metody i techniki pobudzania kreatywności | z.o. VI | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | 10 | | | 18 | 5 | 28 | *10* | *0* | *0* | *18* | 5 |
| **Razem liczba godzin** | | | **0** | **0** | **0** | **0** | ***0*** | **0** | **0** | **0** | **0** | ***0*** | **0** | **0** | **0** | **0** | ***0*** | **30** | **38** | **0** | **20** | ***12*** | **20** | **10** | **0** | **18** | ***8*** | **40** | **20** | **0** | **82** | ***24*** | **278** | ***90*** | ***68*** | ***0*** | ***120*** | ***44*** |