

SENAT

*Załącznik nr 1 do uchwały nr R.0000.82.2023 z 18 grudnia 2023 r.*

**L.p. Nazwa studiów podyplomowych**

1. **Biznes i zarządzanie - dla nauczycieli szkół średnich**
2. **Biznes konopny**
3. **Executive Master of Business Administration**
4. **Kadry i płace - prawo i praktyka**
5. **Menedżerskie studia podyplomowe. Przywództwo w kierowaniu ludźmi [MPKL06]**
6. **Modelowanie procesów logistyki magazynowej w środowisku symulacyjnym Flexsim**
7. **Zarządzanie sprzedażą**

SENAT

Nazwa kierunku studiów podyplomowych	<b>BIZNES I ZARZĄDZANIE - DLA NAUCZYCIELI SZKÓŁ ŚREDNICH</b>
Proponowany kierownik studiów:	dr Magdalena Bywalec, prof. UEW
Proponowany opiekun naukowy:	dr hab. Sylwia Stanczyk, prof. UEW

<b>Załącznik 1. Opis efektów uczenia się na poziomie całego programu</b>		
<i>Symbol</i>	<i>Opis efektów uczenia się</i>	<i>Odniesienie do PRK</i>
<b>WIEDZA</b>		
W1	Identyfikowanie etapów zarządzania projektami oraz ryzyk związanych z realizacją każdego z nich. Rozumienie celów i funkcji zarządzania, zasad zarządzania przedsiębiorstwem oraz roli skutecznego przywódcy w rozwoju przedsiębiorstwa. Znajomość procesu planowania własnego biznesu.	P7S_WG; P7S_WK
W2	Rozróżnianie struktur rynkowych i wskazywanie ich zalet i wad z punktu widzenia przedsiębiorcy i konsumenta. Pogłębione rozumienie mechanizmu rynkowego, w tym zależności przyczynowo-skutkowych między popytem, podażą i ceną, stanu równowagi rynkowej. Rozróżnianie form zatrudnienia, systemów płac i form wynagrodzeń. Charakteryzowanie praw i obowiązków pracownika i pracodawcy. Pogłębione rozumienie zasad prowadzenia działalności gospodarczej, w tym zależności między ryzykiem, innowacyjnością, konkurencyjnością i zyskowością. Rozumienie mechanizmu rynku pracy, w tym metod aktywnego poszukiwania pracy.	P7S_WG; P7S_WK
W3	Charakteryzowanie instrumentów inwestycyjnych pod kątem rentowności, płynności i ryzyka. Rozpoznawanie ryzyka inwestycyjnego i znajomość sposobów jego ograniczania. Zaznajomienie się z prawami i instytucjami chroniącymi konsumenta.	P7S_WG; P7S_WK
<b>UMIEJĘTNOŚCI</b>		
U1	Planowanie i wykonywanie zadań w realizowanych projektach. Stosowanie technik zarządzania projektami oraz narzędzi informatycznych wspierających ich realizację. Kierowanie zespołem projektowym. Kształtowanie umiejętności autoprezentacji i formułowania konstruktywnych opinii zwrotnych. Prezentowanie własnego projektu z uwzględnieniem specyfiki odbiorców, przyjmowanie uwag krytycznych i odpowiadanie na pytania.	P7S_UW; P7S_UK; P7S_UO; P7S_UU
U2	Analizowanie biznesowych studiów przypadków (case study), interpretowanie zawartych w nich opisów procesów i zjawisk gospodarczych oraz biznesowych, a także identyfikowanie problemów i proponowanie rozwiązań. Wykorzystanie wiedzy o mechanizmie rynkowym i procesach gospodarczych w opracowaniu i realizacji projektu przedsięwzięcia biznesowego. Dobieranie instrumentów inwestycyjnych adekwatnie do akceptowanego przez inwestora poziomu ryzyka. Dobieranie usług ubezpieczeniowych do potrzeb gospodarstwa domowego.	P7S_UW; P7S_UK; P7S_UO; P7S_UU
U3	Pozyskiwanie i analizowanie danych (mierników i wskaźników), prognoz ekonomicznych dotyczących funkcjonowania gospodarki Polski, Unii Europejskiej i świata oraz podejmowanie na ich podstawie przemyślanych decyzji.	P7S_UW; P7S_UK; P7S_UO; P7S_UU
<b>KOMPETENCJE SPOŁECZNE</b>		
K1	Dostrzeganie znaczenia i konieczności ciągłego doskonalenia kompetencji przedsiębiorczych w życiu osobistym i społeczno-gospodarczym. Dostrzeganie roli informacji i badań ekonomicznych w podejmowaniu decyzji osobistych i w ramach zarządzania przedsiębiorstwem, państwem i jednostkami samorządu terytorialnego. Dostrzeganie znaczenia kreatywnego myślenia w tworzeniu pomysłów na biznes oraz rozwiązywaniu problemów w życiu osobistym i zawodowym. Dostrzeganie znaczenia etyki życia społeczno-gospodarczego i społecznej odpowiedzialności biznesu w procesie rozwoju gospodarczego.	P7S_KK; P7S_KO; P7S_KR

SENAT

K2	Otwartość na modyfikację własnych planów w odpowiedzi na zmiany w otoczeniu. Gotowość do dyskusji, w tym przedstawiania swoich argumentów w ramach pracy zespołowej w czasie realizacji wybranego projektu.	P7S_KK; P7S_KO; P7S_KR
K3	Świadomość zależności między zyskiem i ryzykiem na rynku finansowym. Respektowanie praw ochrony własności intelektualnej.	P7S_KK; P7S_KO; P7S_KR

## Załącznik 2. Charakterystyka studiów podyplomowych wraz z planem studiów

### Sylwetka absolwenta i cel studiów

<i>sylwetka absolwenta</i>	Nauczyciele, którzy posiadają lub chcą otrzymać kwalifikacje do nauczania przedmiotu Biznes i zarządzanie (Podstawy przedsiębiorczości), nauczyciele przedmiotów zawodowych oraz nauczyciele innych przedmiotów, którzy planują uzyskać kwalifikacje do nauczania nowego przedmiotu.
<i>cel studiów</i>	Celem studiów jest przekazanie wiedzy z zakresu przedmiotu Biznes i zarządzanie oraz wyposażenie studentów w umiejętności pozwalające na prowadzenie zajęć z przedmiotu Biznes i zarządzanie (Podstawy przedsiębiorczości) w szkołach ponadpodstawowych. Program studiów jest odpowiedzią na rozporządzenie Ministra ds. Edukacji i Nauki z dnia 6 lutego br. w sprawie podstawy programowej kształcenia ogólnego dla liceum ogólnokształcącego, technikum oraz branżowej szkoły II stopnia - podpisane i opublikowane w Dzienniku Ustaw z 2023 (poz. 277, 312, 314). Atutem studiów jest renomowana kadra posiadająca szerokie doświadczenie dydaktyczne i w praktyce gospodarczej w podejmowanej tematyce. Studia wyróżniają się na tle innych koncentracją na metodyce i narzędziach, które ułatwiają nauczanie przedmiotu Biznes i zarządzanie w sposób interesujący i zgodnie z potrzebami młodzieży.

### Wymagania wstępne w zakresie wiedzy, umiejętności i kompetencji społecznych

<i>wiedza</i>	Śluchacz ma wykształcenie pedagogiczne uprawniające do wykonywania zawodu nauczyciela.
<i>umiejętności</i>	Śluchacz potrafi pozyskiwać różnorodne informacje o rynku, ma umiejętność adoptowania posiadanej wiedzy do potrzeb lekcji prowadzonych z młodzieżą w szkołach ponadpodstawowych.
<i>kompetencje społeczne</i>	Śluchacz wykazuje chęć uczenia się i rozwoju oraz potrafi komunikować się i pracować w zespole.

### Program studiów

Lp.	Nazwa modułu/przedmiotu w j. polskim	Nazwa modułu/przedmiotu w j. angielskim	Liczba godzin łącznie	Liczba godzin teoretycznych	Liczba godzin praktycznych	Punkty ECTS
P1	Nauczanie pokolenia Z	Teaching Generation Z	8	0	8	1
P2	Design thinking	Design thinking	14	4	10	2
P3	Metodyka studium przypadku	Case study methodology	10	4	6	2
P4	Techniki twórczego rozwiązywania problemów	Creative problem solving techniques	10	4	6	2
P5	Nowoczesne technologie w nauczaniu	Modern technologies in teaching	8	0	8	1
P6	Grywalizacja	Gamification	8	0	8	1
P7	Techniki psychologiczne w rozwoju kompetencji przedsiębiorczych (osoba przedsiębiorcza)	Psychological techniques in the development of entrepreneurial competences	8	0	8	1
P8	Podejście do zarządzania projektami - projekt a proces	Approach to project management - project and process	10	4	6	2
P9	Typy projektów i techniki zarządzania projektami	Types of projects and project management techniques	8	2	6	1
P10	Zespół projektowy, kierownik projektu, interesariusze projektu	Project team, project manager, project stakeholders	8	2	6	1

**SENAT**

P11	Inicjowanie, definiowanie i planowanie projektu	Initiating, defining and planning the project	6	2	4	1
P12	Realizacja projektu, komunikacja w projekcie i jego zakończenie	Project implementation, communication within the project and its completion	8	2	6	3
P13	Gospodarka rynkowa istota funkcjonowania - cechy gospodarki rynkowej, rodzaje rynków, mechanizm rynkowy, podmioty gospodarki rynkowej	Market economy - the essence of functioning - features of a market economy, types of markets, market mechanism, entities of a market economy	8	4	4	1
P14	Rola państwa w gospodarce - budżet państwa i budżety JST, narzędzia polityki gospodarczej, polityka fiskalna i monetarna	The role of the state in the economy - the state budget and local government budgets, economic policy tools, fiscal and monetary policy	8	4	4	1
P15	Procesy globalizacji - wspólny rynek UE, współpraca międzynarodowa przedsiębiorstw, konsument na rynku i patriotyzm gospodarczy	Globalization processes - the EU common market, international cooperation of enterprises, consumers on the market and economic patriotism	10	4	6	2
P16	Pieniądz, obieg pieniądza, postawy wobec pieniędzy - kryptowaluty	Money, money circulation, attitudes towards money - cryptocurrencies	8	4	4	1
P17	Institucje rynku finansowego, fundusze inwestycyjne - inwestowanie na GPW, instrumenty rynku pieniężnego i kapitałowego, instrumenty alternatywne	Financial market institutions, investment funds - investing on the WSE, money and capital market instruments, alternative instruments	8	4	4	1
P18	Usługi bankowe i bezpieczeństwo elektronicznych usług finansowych. Ochrona konsumenta na rynku finansowym	Banking services and security of electronic financial services. Consumer protection in the financial market	8	4	4	1
P19	Formy oszczędzania i inwestowania - ryzyko inwestycyjne, skłonność do ryzyka, wybór instrumentu inwestycyjnego. Budżet gospodarstwa domowego i pułapki w decyzjach finansowych.	Forms of saving and investing - investment risk, propensity to risk, choice of investment instrument. Household budget and pitfalls in financial decisions	10	4	6	2
P20	Finansowe zabezpieczenie przyszłości. Ubezpieczenia społeczne, ubezpieczenia majątkowe i na życie	Financial security for the future. Social security, property and life insurance	8	4	4	1
P21	Poszukiwanie pracy, dobór pracowników, rozmowa kwalifikacyjna, kariera zawodowa, autoprezentacja	Job search, employee selection, job interview, professional career, self-presentation	10	4	6	2
P22	Mierniki i wskaźniki rynku pracy, popyt i podaż na tym rynku, przeciwdziałanie bezrobociu	Labor market measures and indicators, demand and supply in this market, counteracting unemployment	6	0	6	1
P23	Formy zatrudnienia, system płac, prawa i obowiązki pracownika i pracodawcy, kodeks etyki, mobbing	Forms of employment, pay system, rights and obligations of employee and employer, code of ethics, mobbing	8	4	4	1
P24	Podstawy zarządzania przedsiębiorstwem (funkcje, cele, zasoby, struktura, typy przedsiębiorstw)	Basics of business management (functions, goals, resources, structure, types of enterprises)	6	2	4	1

SENAT

P25	Analiza rynku (makrootoczenia i analiza potrzeb klientów – profil klienta)	Market analysis (macro-environment and analysis of customer needs - customer profile)	6	2	4	1
P26	Zarządzanie ludźmi w przedsiębiorstwie (rekrutacja, zasady motywowania, wynagradzania i ocen, opis stanowiska pracy)	People management in the enterprise (recruitment, principles of motivation, remuneration and evaluation, job description)	8	4	4	2
P27	Etyka w zarządzaniu przedsiębiorstwem	Ethics in business management	6	2	4	1
P28	Zrównoważony i odpowiedzialny biznes – ESG/ CSR	Sustainable and responsible business – ESG/CSR	8	4	4	1
P29	Startupy i biznesplan (w tym: źródła finansowania, rentowność i ocena ryzyka przedsięwzięcia biznesowego)	Startups and business plan (including: sources of financing, profitability and risk assessment of the business venture)	8	4	4	2
P30	Praktyka zawodowa	Professional practice	60	0	60	5
Suma:			<b>300</b>	<b>82</b>	<b>218</b>	<b>45</b>

Metody i narzędzia dydaktyczne	
M1	wykład z wykorzystaniem prezentacji multimedialnych
M2	dyskusja i wymiana doświadczeń
M3	studium przypadku
M4	odgrywanie ról
M5	gry i symulacje
M6	zajęcia komputerowe
M7	ćwiczenia grupowe
M8	techniki wizualne/warsztatowe

Sposoby weryfikacji efektów uczenia się	
O1	aktywność na zajęciach
O2	projekt (indywidualny/zespołowy)

SENAT

Nazwa kierunku studiów podyplomowych	<b>BIZNES KONOPNY</b>
Proponowany kierownik studiów	dr Krzysztof Ćwik
Proponowany opiekun naukowy : brak	dr hab. inż. Mirosława Teleszko, prof. UEW

**Załącznik 1. Opis efektów uczenia się na poziomie całego programu**

Symbol	Opis efektów uczenia się	Odniesienie do PRK
<b>WIEDZA</b>		
W1	Zna i rozumie korzyści ze stosowania konopi w aspekcie terapeutycznym i prozdrowotnym	P7S_WG
W2	Zna w pogłębionym stopniu koncepcje, metody i teorie wyjaśniające zjawiska funkcjonowania oraz wsparcia układu endokannabinoidowego i potrafi wykorzystać tę wiedzę w praktyce	P7S_WG
W3	Zna i rozumie technologiczne aspekty przetwórstwa i wykorzystania konopi	P7S_WK
<b>UMIEJĘTNOŚCI</b>		
U1	Umie zastosować wiedzę z zakresu organizacji i funkcjonowania branży konopnej do rozwiązywania konkretnych problemów zarządzania przedsiębiorstwem	P7S_UW; P7S_UU
U2	Umiejętnie analizuje informacje i poddaje je krytycznej interpretacji	P7S_UW
U3	Potrafi zastosować różne instrumenty z zakresu zarządzania, ekonomii, prawa, doradztwa terapeutycznego w procesach zarządzania organizacją w branży konopnej	P7S_UU
<b>KOMPETENCJE SPOŁECZNE</b>		
K1	Posiada kompetencje samodzielnego, zespołowego oraz organizacyjnego zdobywania i doskonalenia wiedzy oraz umiejętności profesjonalnych związanych z rozwojem na rynku konopnym	P7S_KO
K2	Rozumie zasady etycznego funkcjonowania w branży konopnej oraz stosuje się do nich	P7S_KR
K3	Potrafi wspierać procesy integracji i rozwoju ludzi w organizacji	P7S_KK

**Załącznik 2. Charakterystyka studiów podyplomowych wraz z planem studiów**

**Sylwetka absolwenta i cel studiów**

<i>sylwetka absolwenta</i>	Absolwent studiów podyplomowych Zarządzanie innowacyjną branżą konopną to osoba przygotowana do rozpoczęcia pracy w branży konopnej w Polsce, tj. jako doradca klienta, dystrybutor przetworów konopnych, analityk rynku konopnego, producent w branży konopnej i pokrewne.
<i>cel studiów</i>	Celem studiów jest wykształcenie kadry przygotowanej do wejścia na rynek związany ze sprzedażą towarów i usług opartych na przetworach konopi, z zachowaniem najwyższych standardów terapeutycznych i etycznych. Studia umożliwiają zdobycie specjalistycznej wiedzy dot. konopi, ich uprawy, właściwości oraz potencjalnych zastosowań.

**Wymagania wstępne w zakresie wiedzy, umiejętności i kompetencji społecznych**

<i>wiedza</i>	Podstawowa wiedza dotycząca branży konopnej i prowadzenia działalności w jej ramach
<i>umiejętności</i>	Umiejętność kreatywnego myślenia i rozwiązywania problemów
<i>kompetencje społeczne</i>	Zrozumienie etycznych aspektów funkcjonowania w branżach pokrewnych do branży konopnej

**SENAT**
**Program studiów**

Lp.	Nazwa modułu/przedmiotu w j. polskim	Nazwa modułu/przedmiotu w j. angielskim	Liczba godzin łącznie	Liczba godzin teoretycznych	Liczba godzin praktycznych	Punkty ECTS
P1	Konopie jako roślina użytkowa - rys historyczny	Cannabis as utility plant - historical timeline	4	4	0	1
P2	Technologia uprawy konopi	Cannabis growing technology	4	4	0	1
P3	Potencjał rynkowy branży konopnej	Cannabis/hemp industry: size, growth and potential	4	3	1	1
P4	Zarządzanie biznesem konopnym	Management of hemp company	16	8	8	2
P5	Wybrane zagadnienia prawne	Cannabis: selected legal issues	4	3	1	1
P6	Etyka w terapii konopnej	Ethical issues in medical cannabis use	4	3	1	1
P7	Innowacyjna żywność konopna	Innovative hemp food	6	4	2	1
P8	Farmakologia i farmakognozja - aspekty wybrane	Pharmacology and pharmacognosy - selected aspects	4	3	1	1
P9	Endokannabinoidy, fitokannabinoidy, kannabinoidy syntetyczne	Endocannabinoids, phytocannabinoids and synthetic cannabinoids	16	10	6	2
P10	Trendy w badaniach naukowych nad konopiami i ich związkami aktywnymi	Global trends in cannabis and cannabinoids research	12	8	4	2
P11	Fitokannabinoidy w immunologii i leczeniu bólu	Phytocannabinoids in immunology and pain treatment	8	6	2	2
P12	Fitokannabinoidy w neurologii	Phytocannabinoids in neurology	12	8	4	2
P13	Fitokannabinoidy w onkologii	Phytocannabinoids in oncology	8	6	2	2
P14	Konopie w psychologii i psychatrii	Cannabis on psychology and psychiatry	4	3	1	1
P15	Interakcje kannabinoidów z lekami	Cannabinoid-drug interactions	12	8	4	3
P16	Kontrola jakości produktów konopnych	Cannabis/hemp products: quality control	8	6	2	2
P17	Warsztaty projektowe	Project workshops	8	0	8	1
P18	Praktyki laboratoryjne - konopne procesy technologiczne	Laboratory practices: technological processes of hemp processing	16	4	12	2
P19	Organizacja i zarządzanie gabinetem konopnym	Cannabis therapist: office organization and management	8	4	4	1
P20	Układ endokannabinoidowy	Endocannabinoid System [ECS]	8	6	2	1
Suma:			<b>166</b>	<b>101</b>	<b>65</b>	<b>30</b>

<b>Metody i narzędzia dydaktyczne</b>	
M1	wykład z wykorzystaniem prezentacji multimedialnych
M2	dyskusja i wymiana doświadczeń
M3	studium przypadku
M4	projektowanie i wykonywanie doświadczeń /eksperymentów
M5	ćwiczenia indywidualne
M6	ćwiczenia grupowe
M7	techniki wizualne/warsztatowe

<b>Sposoby weryfikacji efektów uczenia się</b>	
O1	aktywność na zajęciach
O2	projekt (indywidualny/zespołowy)
O3	egzamin (pisemny/ustny)

SENAT

Nazwa kierunku studiów podyplomowych	<b>EXECUTIVE MASTER OF BUSINESS ADMINISTRATION</b>
Proponowany kierownik studiów	<b>dr Marek Wąsowicz, prof. UEW</b>
Proponowany opiekun naukowy	<b>dr hab. Maja Kiba-Janiak, prof. UEW</b>

<b>Załącznik 1. Opis efektów uczenia się na poziomie całego programu</b>		
<i>Symbol</i>	<i>Opis efektów uczenia się</i>	<i>Odniesienie do PRK</i>
<b>WIEDZA</b>		
W1	zna i rozumie kontekstualne zasady i mechanizmy konfigurowania i integrowania działań zarządczych na różnych poziomach organizacyjnych, w szczególności w zakresie zagadnień dotyczących tworzenia i realizowania strategii organizacji oraz doskonalenia systemów zarządzania z wykorzystaniem różnych metod i technik	P7S_WG; P7S_WK
W2	zna i rozumie złożone zależności kształtujące zachowania pracownicze i menedżerskie w organizacji, metody i techniki rozwijające kompetencje i zaangażowanie pracowników oraz uwarunkowania determinujące relacje przywódcze i pracę w zespole, w tym w środowisku międzykulturowym	P7S_WG; P7S_WK
W3	zna i rozumie w pogłębionym stopniu ilościowe i jakościowe metody gromadzenia, przetwarzania, analizy i oceny danych dotyczących zjawisk występujących w organizacji i jej otoczeniu oraz narzędzia informatyczne wspomagające zastosowanie tych metod.	P7S_WG; P7S_WK
<b>UMIĘTNOŚCI</b>		
U1	potrafi integrować wiedzę z różnych obszarów na podstawie wiarygodnych źródeł danych i informacji w celu rozwiązania złożonych i nietypowych problemów zarządczych, w tym wprowadzania innowacyjnych rozwiązań w organizacji.	P7S_UW
U2	potrafi komunikować się w środowiskach międzykulturowych w sposób interaktywny, prowadzić debatę, przedstawiać własne stanowisko w dyskusji oraz formułować konkluzje wynikające z dyskusji z wykorzystaniem języka obcego na poziomie B2+ Europejskiego Systemu Opisu Kształcenia Językowego.	P7S_UK
U3	Potrafi samodzielnie zdobywać wiedzę i doskonalić umiejętności oraz inicjować pracę różnorodnych zespołów w środowisku pracy i poza nim oraz kieruje ich działaniami uwzględniając aspekty etyczne, społeczno-kulturowe i międzykulturowe.	P7S_UO; P7S_UU
<b>KOMPETENCJE SPOŁECZNE</b>		
K1	jest gotów do działania w sposób przedsiębiorczy, także na rzecz interesu publicznego z poszanowaniem zasad społecznej odpowiedzialności biznesu oraz zrównoważonego rozwoju.	P7S_KK; P7S_KO
K2	jest gotów do inspirowania i organizowania działalności innych na rzecz środowiska społecznego, interesu publicznego oraz zrównoważonego rozwoju kraju i organizacji.	P7S_KO
K3	jest gotów do postępowania oraz wymagania i egzekwowania od innych postępowania zgodnego z normami prawnymi, etycznymi przyjętymi w organizacji i społeczeństwie, w tym środowiskach międzykulturowych.	P7S_KR



SENAT

**Załącznik 2. Charakterystyka studiów podyplomowych wraz z planem studiów**

**Sylwetka absolwenta i cel studiów**

<i>sylwetka absolwenta</i>	Absolwent studiów Executive MBA to menedżer średniego i wyższego szczebla, przedsiębiorca, potrafiący w sposób samodzielny lub/i z wykorzystaniem zespołu zastosować w środowisku biznesowym metody i narzędzia poznane podczas zajęć. Są to osoby kreatywne, podejmujące nowe wyzwania i inicjatywy biznesowe (np. start-upy).
<i>cel studiów</i>	Podstawowym celem oferty edukacyjnej studiów podyplomowych Executive MBA jest dostarczenie studentom komplementarnej wiedzy i umiejętności niezbędnych do formułowania, analizowania oraz rozwiązywania realnych problemów organizacji w warunkach zmieniającego się otoczenia wewnętrznego i zewnętrznego.

**Wymagania wstępne w zakresie wiedzy, umiejętności i kompetencji społecznych**

<i>wiedza</i>	podstawowa wiedza z zakresu biznesu
<i>umiejętności</i>	logicznego myślenia oraz uczenia się
<i>kompetencje społeczne</i>	otwartość, komunikatywność

**Program studiów**

<i>Lp.</i>	<i>Nazwa modułu/przedmiotu w j. polskim</i>	<i>Nazwa modułu/przedmiotu w j. angielskim</i>	<i>Liczba godzin łącznie</i>	<i>Liczba godzin teoretycznych</i>	<i>Liczba godzin praktycznych</i>	<i>Punkty ECTS</i>
P1	Projektowanie badań naukowych	Designing Scientific Research	8	8	0	2
P2	Zarządzanie	Management	80	36	44	11
P3	Ekonomia	Economics	40	20	20	8
P4	Zrównoważony rozwój	Sustainable Development	20	10	10	3
P5	Zarządzanie kapitałem ludzkim	Human Capital Management	32	12	20	5
P6	Zarządzanie operacyjne	Operational Management	32	16	16	5
P7	Strategie w biznesie	Strategies in Business	40	16	24	7
P8	Transformacje w biznesie	Transformations in Business	30	6	24	5
P9	Przedsiębiorczość	Entrepreneurship	28	12	16	6
P10	Zachowania organizacyjne	Organizational Behavior	24	8	16	3
P11	Finanse i rachunkowość	Finance and Accounting	72	40	32	11
P12	Marketing i komunikacja	Marketing and Communication	32	16	16	5
P13	Przywództwo w organizacji	Organization Leadership	16	8	8	2
P14	Strategiczna gra biznesowa	Strategic Business Game	18	0	18	4
P15	Intercultural and International Business [EN]	Intercultural and International Business	12	6	6	3
P16	Etyka i społeczna odpowiedzialność	Ethics and Social Responsibility	12	6	6	2
P17	Moduł 1	Module 1	40	16	24	6
P18	Moduł 2	Module 2	40	16	24	6
P19	Moduł 3	Module 3	40	16	24	6
P20	Seminarium dyplomowe	Diploma Seminar	60	0	60	20
P21	Bezpieczeństwo i higiena pracy	Occupational Health and Safety	4	4	0	0
<b>Suma:</b>			<b>680</b>	<b>272</b>	<b>408</b>	<b>120</b>

---

SENAT

<b>Metody i narzędzia dydaktyczne</b>	
M1	wykład z wykorzystaniem prezentacji multimedialnych
M2	dyskusja i wymiana doświadczeń
M3	studium przypadku
M4	odgrywanie ról
M5	gry i symulacje
M6	zajęcia komputerowe
M7	projektowanie i wykonywanie doświadczeń /eksperymentów
M8	ćwiczenia indywidualne
M9	ćwiczenia grupowe
M10	techniki wizualne/warsztatowe
M11	zajęcia terenowe

<b>Sposoby weryfikacji efektów uczenia się</b>	
O1	aktywność na zajęciach
O2	prace kontrolne (indywidualne/zespołowe)
O3	projekt (indywidualny/zespołowy)
O4	egzamin (pisemny/ustny)

SENAT

Nazwa kierunku studiów podyplomowych	<b>KADRY I PŁACE - PRAWO I PRAKTYKA</b>
Proponowany kierownik studiów	dr Joanna Kogut
Proponowany opiekun naukowy	-

**Załącznik 1. Opis efektów uczenia się na poziomie całego programu**

Symbol	Opis efektów uczenia się	Odniesienie do PRK
<b>WIEDZA</b>		
W1	Zna i rozumie podstawowe pojęcia i regulacje prawne z zakresu prawa pracy, ubezpieczeń, podatków.	P7S_WG
W2	Zna i rozumie zasady naliczenia wynagrodzeń i innych świadczeń oraz dokonywania potrąceń z wynagrodzeń.	P7S_WG
W3	Zna i rozumie podstawowe obowiązki pracodawcy w zakresie prowadzenia dokumentacji pracowniczej oraz wskazuje rodzaje dokumentacji pracowniczej.	P7S_WK
<b>UMIĘTNOŚCI</b>		
U1	Potrafi dokonać oceny, krytycznej analizy oraz zastosować w praktyce przepisy z zakresu prawa pracy, ubezpieczeń, podatków.	P7S_UW
U2	Potrafi wykorzystać wiedzę w zakresie podstawowych zasad naliczenia wynagrodzeń i innych świadczeń oraz dokonywania potrąceń z wynagrodzeń.	P7S_UW
U3	Potrafi prowadzić dokumentację pracowniczą zgodnie z obowiązującym stanem prawnym.	P7S_UO
<b>KOMPETENCJE SPOŁECZNE</b>		
K1	Jest gotów do uznawania znaczenia wiedzy w rozwiązywaniu problemów poznawczych i praktycznych oraz zasięgania opinii ekspertów w przypadku trudności z samodzielnym rozwiązaniem problemów z zakresu kadr i płac.	P7S_KK
K2	Jest gotów do krytycznej oceny wiedzy i odbieranych treści z zakresu kadr i płac.	P7S_KK
K3	Jest gotów do odpowiedzialnego pełnienia ról zawodowych, z uwzględnieniem zmieniających się potrzeb społecznych w obszarze kadr i płac.	P7S_KR

**Załącznik 2. Charakterystyka studiów podyplomowych wraz z planem studiów**

**Sylwetka absolwenta i cel studiów**

<i>sylwetka absolwenta</i>	<p>Studia przeznaczone są dla:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>absolwentów szkół wyższych, przygotowujących się do podjęcia pracy w działach kadrowo-płacowych bez doświadczenia bądź też z niewielkim doświadczeniem w tym obszarze,</li> <li>osób pracujących w innych działach, które w swojej pracy wykorzystują podstawową wiedzę z zakresu zarządzania kadrami,</li> <li>specjalistów zajmujących się realizacją polityki personalnej w przedsiębiorstwach, instytucjach i innych organizacjach,</li> <li>przedsiębiorców prowadzących własną działalność gospodarczą i zatrudniających pracowników, zainteresowanych poszerzeniem umiejętności zarządzania kadrami lub mających perspektywę rozwoju zawodowego w tym obszarze.</li> </ul>
<i>cel studiów</i>	<p>Dzięki kompleksowemu ujęciu problematyki zatrudniania absolwent studiów będzie przygotowany do podjęcia zatrudnienia w zakresie kadrowo-płacowej obsługi podmiotów gospodarczych, zarówno sektora publicznego, jak i prywatnego oraz do rozwoju własnej kariery zawodowej poprzez zdobycie kwalifikacji i uprawnień pozwalających na wykonywanie pracy m.in. w charakterze:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>specjalisty ds. polityki kadrowej,</li> <li>specjalisty ds. kadr i płac,</li> <li>specjalisty ds. zarządzania personelem i wynagrodzeniami,</li> <li>specjalisty ds. personalnych.</li> </ul> <p>Po ukończeniu studiów uczestnik otrzymuje świadectwo ukończenia studiów podyplomowych.</p>

Wymagania wstępne w zakresie wiedzy, umiejętności i kompetencji społecznych	
wiedza	
umiejętności	
kompetencje społeczne	

**Program studiów**

Lp.	Nazwa modułu/przedmiotu w j. polskim	Nazwa modułu/przedmiotu w j. angielskim	Liczba godzin łącznie	Liczba godzin teoretycznych	Liczba godzin praktycznych	Punkty ECTS
P1	Nawiązywanie i rozwiązywanie stosunku pracy	Establishing and terminating employment relationship	6	3	3	2
P2	Czas pracy	Working time	8	4	4	1
P3	Urlopy pracownicze	Paid leave	8	4	4	1
P4	Uprawnienia pracowników związane z rodzicielstwem	Employee entitlements related to parenthood	4	2	2	1
P5	Odpowiedzialność porządkowa, materialna i za powierzone mienie	Disciplinary, material and entrusted property liability	4	2	2	1
P6	Regulaminy i dokumentacja zatrudnienia	Regulations and employment documentation	6	3	3	1
P7	Organizacja nadzoru nad warunkami pracy	Organization of supervision over working conditions	4	2	2	1
P8	Bezpieczeństwo i higiena pracy (BHP)	Labour health and safety	4	2	2	1
P9	Zwolnienia grupowe	Collective redundancies	4	2	2	1
P10	Zatrudnianie cudzoziemców	Employment of foreigners	4	2	2	1
P11	Podróże służbowe krajowe i zagraniczne	Domestic and foreign business trips	4	2	2	1
P12	Ochrona danych osobowych	Personal data protection	6	3	3	1
P13	Zasady podlegania ubezpieczeniom społecznym i ubezpieczeniu zdrowotnemu	Principles of being subject to social insurance and health insurance	6	3	3	2
P14	Świadczenia z ubezpieczenia społecznego w razie choroby i macierzyństwa	Social insurance benefits in the event of illness and maternity leave	6	3	3	1
P15	Podatek dochodowy od osób fizycznych	Personal income tax	8	5	3	1
P16	Płace – praktyczne zasady naliczania wynagrodzeń	Salaries- practical rules payroll preparation	24	10	14	2
P17	Rozliczanie umów cywilnoprawnych	Settlement of civil law contracts	12	6	6	2
P18	Zakładowy Fundusz Świadczeń Socjalnych (ZFŚS)	Employee benefit fund	4	2	2	1
P19	Potrącenia z wynagrodzeń	Deductions from wages and salaries	6	3	3	1
P20	Pracownicze Plany Kapitałowe	Occupational pension schemes	4	2	2	1
P21	Ewidencja księgowa wynagrodzeń i ubezpieczeń społecznych	Records of salaries and social insurances	8	2	6	1
P22	Strategia personalna przedsiębiorstwa - warsztaty	Company personnel strategy- workshops	8	4	4	1
P23	Program Płatnik	Payer program	16	2	14	1
P24	Program kadrowo-płacowy	Hr and payroll program	24	6	18	2
P25	Microsoft Excel w kadrach i płacach	Microsoft excel in hr and payroll 8	8	2	6	1
Suma:			<b>196</b>	<b>81</b>	<b>115</b>	<b>30</b>

SENAT

<b>Metody i narzędzia dydaktyczne</b>	
M1	wykład z wykorzystaniem prezentacji multimedialnych
M2	dyskusja i wymiana doświadczeń
M3	studium przypadku
M4	zajęcia komputerowe
M5	ćwiczenia indywidualne
M6	ćwiczenia grupowe
M7	praca w laboratorium komputerowym

<b>Sposoby weryfikacji efektów uczenia się</b>	
O1	aktywność na zajęciach
O2	egzamin (pisemny/ustny)
O3	ćwiczenia indywidualne pod nadzorem prowadzącego

SENAT

Nazwa kierunku studiów podyplomowych	<b>MODELOWANIE PROCESÓW LOGISTYKI MAGAZYNOWEJ W ŚRODOWISKU SYMULACYJNYM FLEXSIM</b>
Proponowany kierownik studiów	dr hab. Krzysztof Nowosielski, prof. UEW
Proponowany opiekun naukowy	-

**Załącznik 1. Opis efektów uczenia się na poziomie całego programu**

<i>Symbol</i>	<i>Opis efektów uczenia się</i>	<i>Odniesienie do PRK</i>
<b>WIEDZA</b>		
W1	Zna problematykę: przebiegu procesów magazynowych, projektowania przestrzeni magazynów, automatyki magazynowej i systemów WMS	P7S_WG; P7S_WK
W2	Posiada wiedzę w zakresie budowy modeli symulacyjnych procesów logistyki magazynowej, w tym opisu przebiegu tych procesów (process flow)	P7S_WG
W3	Ma wiedzę na temat metod i narzędzi doskonalenia procesów, w tym metod optymalizacji	P7S_WG
<b>UMIEJĘTNOŚCI</b>		
U1	Potrafi przygotować model procesu logistyki magazynowej w warstwie 3D oraz logicznej (process flow) w środowisku symulacyjnym Flexsim	P7S_UW; P7S_UK
U2	Potrafi przygotować zestaw miar dotyczących projektowanego modelu procesu oraz zaprezentować wyniki symulacji w formie liczbowej, wskaźnikowej, w ujęciu tabelarycznym oraz graficznym z wykorzystaniem funkcji i narzędzi środowiska Flexsim	P7S_UW; P7S_UK
U3	Potrafi przygotować projekt eksperymentu dla projektowanego modelu procesu logistyki magazynowej i na tej podstawie dokonać optymalizacji procesu dla wybranych kryteriów celu i przyjętych ograniczeń, z wykorzystaniem narzędzi środowiska Flexsim	P7S_UW
<b>KOMPETENCJE SPOŁECZNE</b>		
K1	Potrafi krytycznie odnieść się do wyników symulacji projektowanych procesów logistyki magazynowej i wyciągnąć wnioski wartościujące	P7S_KK; P7S_KO
K2	Potrafi wykorzystać środowisko symulacyjne do inicjowania i organizowania działań przedsiębiorczych na rzecz rozwoju organizacji	P7S_KO

**Załącznik 2. Charakterystyka studiów podyplomowych wraz z planem studiów**

<b>Sylwetka absolwenta i cel studiów</b>	
<i>sylwetka absolwenta</i>	Absolwent posiada wiedzę na temat możliwości wykorzystania symulacji komputerowej do rozwiązywania problemów decyzyjnych (operacyjnych i strategicznych) w obszarze logistyki magazynowej. Potrafi opracować model procesu na bazie założeń koncepcyjnych lub stanu faktycznego istniejących rozwiązań, a następnie przeprowadzić wieloscenariuszowe symulacje jego przebiegu w celu udzielenia odpowiedzi na pytania dotyczące m.in. wąskich gardeł, punktów krytycznych oraz sposobów doskonalenia procesu.
<i>cel studiów</i>	Przekazanie wiedzy oraz wykształcenie umiejętności w zakresie modelowania procesów logistyki magazynowej (magazyny logistyczne, centra logistyczne, dystrybucyjne i e-commerce), z wykorzystaniem szerokiego spektrum funkcji i narzędzi środowiska symulacyjnego Flexsim, w tym modeli 3D procesów, logiki przepływu, kokpitów menedżerskich prezentujących wyniki procesu (w tym poprzez kluczowe wskaźniki efektywności) oraz narzędzia eksperymentu i optymalizacji.
<b>Wymagania wstępne w zakresie wiedzy, umiejętności i kompetencji społecznych</b>	
<i>wiedza</i>	Kandydat powinien posiadać podstawową wiedzę na temat istoty i rodzajów procesów logistyki magazynowej oraz obiektów typowych dla tych procesów.
<i>umiejętności</i>	Kandydat powinien posiadać umiejętność proponowania rozwiązań w obszarze przestrzeni magazynowej, w tym działań o charakterze doskonalącym.
<i>kompetencje społeczne</i>	Kandydat powinien posiadać umiejętność krytycznej oceny sytuacji oraz kreatywnego podejścia do rozwiązywania problemów charakterystycznych dla logistyki magazynowej.

## SENAT

**Program studiów**

Lp.	Nazwa modułu/przedmiotu w j. polskim	Nazwa modułu/przedmiotu w j. angielskim	Liczba godzin łącznie	Liczba godzin teoretycznych	Liczba godzin praktycznych	Punkty ECTS
P1	Przegląd możliwości wykorzystania środowiska symulacyjnego Flexsim w zarządzaniu procesami logistyki magazynowej	Flexsim simulation environment in warehouse logistics process management	8	2	6	1
P2	Projektowanie graficzne modeli procesów logistyki magazynowej [3D models]	Designing of warehouse logistics process 3D models	16	2	14	2
P3	Projektowanie logiki przebiegu procesów logistyki magazynowej [process flow]	Designing of warehouse logistics process flow	16	2	14	3
P4	Tworzenie algorytmów decyzyjnych i reguł priorytetyzacji zadań w modelach logistyki magazynowej	Creating decision-making algorithms and task prioritization rules in warehouse logistics models	8	2	6	2
P5	Gromadzenie danych wynikowych z symulacji procesów logistyki magazynowej	Collecting and processing data from warehouse logistics processes simulation	4	1	3	1
P6	Prezentacja danych wynikowych symulacji w formie graficznej i tabelarycznej [dashboards]	Presenting of simulation data on dashboards using charts and tables	8	1	7	2
P7	Budowa kluczowych wskaźników efektywności procesów logistyki magazynowej	Creating key performance measures for warehouse logistics processes	4	1	3	1
P8	Przegląd metod doskonalenia procesów logistyki magazynowej	Methods of warehouse logistics processes improvement	8	2	6	3
P9	Algorytmy heurystycznych w optymalizacji procesów logistyki magazynowej [optimizer]	Heuristic algorithms in the optimization of warehouse logistics processes [optimizer]	8	2	6	3
P10	Projektowanie eksperymentów symulacyjnych i analiza wieloscenariuszowa [experimenter]	Design of simulation experiments and multi-scenario analysis	8	2	6	2
P11	Model symulacyjny pracy operatorów - case study	Case Study - operators work routine simulation models	8	0	8	2
P12	Model symulacyjny magazynu wysokiego składowania - case study	Case Study - High Bay warehouse simulation model	8	0	8	2
P13	Model symulacyjny procesów intralogistycznych według metodyki Kanban i JiT - case study	Case Study - Intralogistics simulations model using Kanban and JiT systems	16	2	14	2
P14	Optymalizacja wykorzystania zasobów w układach magazynowych - case study	Case Study - Resource utilization optimization in warehouse	8	1	7	2
P15	Modelowanie infrastruktury magazynowej systemów WMS - case study	Case Study - warehouse modeling using data and logic from WMS systems	16	2	14	2
<b>Suma:</b>			<b>144</b>	<b>22</b>	<b>122</b>	<b>30</b>

## SENAT

<b>Metody i narzędzia dydaktyczne</b>	
M1	wykład z wykorzystaniem prezentacji multimedialnych
M2	dyskusja i wymiana doświadczeń
M3	studium przypadku
M4	gry i symulacje
M5	zajęcia komputerowe
M6	projektowanie i wykonywanie doświadczeń/ eksperymentów
M7	ćwiczenia indywidualne

<b>Sposoby weryfikacji efektów uczenia się</b>	
O1	aktywność na zajęciach
O2	projekt (indywidualny/ zespołowy)



SENAT

Nazwa kierunku studiów podyplomowych	<b>ZARZĄDZANIE SPRZEDAŻĄ</b>
Proponowany kierownik studiów	dr Piotr Zawadzki
Proponowany opiekun naukowy	-

**Załącznik 1. Opis efektów uczenia się na poziomie całego programu**

Symbol	Opis efektów uczenia się	Odniesienie do PRK
<b>WIEDZA</b>		
W1	Zna i rozumie istotę i znaczenie koncepcji zarządzania sprzedażą w działalności współczesnych przedsiębiorstw, ze szczególnym uwzględnieniem uwarunkowań tej działalności na rynku krajowym.	P7S_WG
W2	Zna i rozumie koncepcje, metody i narzędzia służące do analizowania, planowania, konfigurowania, integracji, koordynowania i kontroli sprzedaży	P7S_WK
W3	Zna i rozumie zakres praktycznych i teoretycznych aspektów doskonalenia zasobów materialnych i niematerialnych oraz infrastruktury technicznej i informatycznej sprzedaży.	P7S_WK
<b>UMIĘTNOŚCI</b>		
U1	Potrafi ocenić potrzebę i możliwości realizacji koncepcji zarządzania sprzedażą dla rozwoju organizacji, umie zidentyfikować najważniejsze uwarunkowania realizacji tej koncepcji na określonych rynkach geograficznych (szczególnie w kraju) oraz produktowych (określone sektory gospodarki).	P7S_UW
U2	Potrafi dobierać i sprawnie wykorzystywać zarówno tradycyjne, jak również nowoczesne koncepcje, metody i narzędzia zarządcze w celu analizowania, planowania, konfigurowania, integracji, koordynacji i kontroli sprzedaży, nieustannie dążąc do podnoszenia swoich kwalifikacji i kompetencji.	P7S_UW; P7S_UU
U3	Potrafi dobierać i doskonalić, z wykorzystaniem różnych metod i technik, zasoby materialne i niematerialne oraz infrastrukturę techniczną i informatyczną sprzedaży, zarówno indywidualnie, jak i w pracy zespołowej.	P7S_UW; P7S_UO
<b>KOMPETENCJE SPOŁECZNE</b>		
K1	Jest gotów do współpracy, wykazuje się przy tym tolerancją, empatią, dużą kreatywnością, krytycznym i twórczym podejściem do realizowanych zadań i rozwiązywanych problemów poznawczych i praktycznych.	P7S_KK
K2	Jest gotów do odpowiedzialnego pełnienia ról zawodowych w obszarze sprzedaży.	P7S_KR
K3	Jest komunikatywny i zdolny do skutecznej i efektywnej pracy zespołowej, na potrzeby której jest gotowy do dzielenia się wiedzą z otoczeniem.	P7S_KO

**Załącznik 2. Charakterystyka studiów podyplomowych wraz z planem studiów**

**Sylwetka absolwenta i cel studiów**

<i>sylwetka absolwenta</i>	Wiedza, umiejętności, jak i kompetencje pozwalają absolwentowi studiów podyplomowych Zarządzanie Sprzedażą dokonywać analizy i oceny systemu sprzedaży, w szczególności w obszarze: negocjowania, technik sprzedaży, planowania sprzedaży, zarządzania zespołem sprzedażowym, aspektów prawnych dotyczących sprzedaży, obsługi klienta, budować zespoły sprzedaży; wykorzystywać najnowsze technologie informatyczne wspomagające sprzedaż, e-commerce, komunikacji interpersonalnej oraz kreowania wizerunku, psychologii sprzedaży, współpracować z innymi działami w przedsiębiorstwie/organizacji oraz z innymi podmiotami w zaangażowanych w sprzedaż, unikając konfliktów i wykorzystując wspólne zasoby i potencjał dla tworzenia wartości dla klientów, pracowników, interesariuszy i otoczenia społecznego.
----------------------------	--

SENAT

<i>cel studiów</i>	<p>1. Pogłębianie wiedzy studentów z zakresu istoty i znaczenia koncepcji zarządzania sprzedażą niezbędnych dla uzyskania i utrzymywania przewagi konkurencyjnej przedsiębiorstw na rynku krajowym i rynku międzynarodowym.</p> <p>2. Przekazanie i pogłębianie wiedzy i umiejętności studentów w obszarze analizy, planowania, konfigurowania, integracji, koordynacji i kontroli sprzedaży, w tym wykorzystania tradycyjnych i nowoczesnych rozwiązań zarządczych (koncepcji, metod, narzędzi) w celu poprawy skuteczności i efektywności zarządzania sprzedażą.</p> <p>3. Pogłębianie wiedzy i umiejętności studentów z zakresu praktycznych i teoretycznych aspektów zarządzania zasobami materialnymi i niematerialnymi w sprzedaży oraz doboru i doskonalenia infrastruktury technicznej i informatycznej sprzedaży, przy jednoczesnym propagowaniu idei współpracy w tym zakresie opartej na partnerstwie.</p>
<b>Wymagania wstępne w zakresie wiedzy, umiejętności i kompetencji społecznych</b>	
<i>wiedza</i>	Znajomość podstawowych pojęć z zakresu zarządzania i ekonomii.
<i>umiejętności</i>	Umiejętność pracy w zespole i otwartość na nowoczesne koncepcje zarządzania
<i>kompetencje społeczne</i>	Preferowane doświadczenie zawodowe w obszarze sprzedaży lub w obszarach powiązanych.

**Program studiów**

Lp.	Nazwa modułu/przedmiotu w j. polskim	Nazwa modułu/przedmiotu w j. angielskim	Liczba godzin łącznie	Liczba godzin teoretycznych	Liczba godzin praktycznych	Punkty ECTS
P1	Organizacja działu sprzedaży	Sales department organization	14	2	12	3
P2	Techniki sprzedaży	Sales techniques	14	6	8	3
P3	Narzędzia zarządzania sprzedażą (systemy IT)	Sales management tools (IT systems)	10	10	0	2
P4	Prawo w obrocie profesjonalnym i konsumenckim	Law in professional and consumer trade	6	6	0	1
P5	Negocjacje	Negotiations	12	12	0	2
P6	Budowanie zespołu sprzedażowego	Building the sales team	8	0	8	2
P7	Zarządzanie zespołem sprzedażowym	Sales team management	12	2	10	2
P8	Planowanie sprzedaży	Sales planning	12	4	8	2
P9	Ocena i motywowanie pracowników	Evaluating and motivating employees	8	0	8	1
P10	Komunikacja interpersonalna	Interpersonal communication	10	0	10	2
P11	Kreowanie wizerunku osobistego	Personal image creation	8	0	8	1
P12	Obsługa klienta	Customer service	10	6	4	2
P13	Zarządzanie lojalnością w sprzedaży	Sales loyalty management	10	6	4	2
P14	E-commerce	E-commerce	14	14	0	3
P15	Psychologia sprzedaży	Sales psychology	6	6	0	1
P16	Windykacja należności	Debt collection	6	6	0	1
Suma:			<b>160</b>	<b>80</b>	<b>80</b>	<b>30</b>

Metody i narzędzia dydaktyczne	
M1	wykład z wykorzystaniem prezentacji multimedialnych
M2	dyskusja i wymiana doświadczeń
M3	studium przypadku
M4	gry i symulacje
M5	zajęcia komputerowe
M6	ćwiczenia indywidualne
M7	ćwiczenia grupowe
M8	techniki wizualne/warsztatowe

Sposoby weryfikacji efektów uczenia się	
O1	aktywność na zajęciach
O2	prace kontrolne (indywidualne/zespołowe)
O3	egzamin (pisemny/ustny)