Wyższa Szkoła Bankowa we Wrocławiu

Wyższa Szkoła Bankowa we Wrocławiu
Wydział Finansów i Zarządzania

Program studiów
dla kierunku

# Mikrobiznes
# studia I stopnia

Studia: stacjonarne/niestacjonarne

Profil: praktyczny

Rok akademicki: 2023/2024

# I. OGÓLNA CHARAKTERYSTYKA KIERUNKU STUDIÓW

| | | |
|---|---|---|
| **nazwa kierunku studiów** | **Mikrobiznes** | |
| **Poziom kształcenia**<br>(studia pierwszego stopnia / studia drugiego stopnia / jednolite studia magisterskie) | studia pierwszego stopnia | |
| **Profil kształcenia** | praktyczny | |
| **Forma studiów**<br>stacjonarne/niestacjonarne | stacjonarne/niestacjonarne | |
| **Czas trwania studiów (w semestrach)** | 6 | |
| **Łączna liczba punktów ECTS dla danej formy studiów.** | Studia stacjonarne 180 | Studia niestacjonarne 180 |
| **Łączna liczba godzin określona w programie studiów** | Studia stacjonarne 2476 | Studia niestacjonarne 1942 |
| **Tytuł zawodowy nadawany absolwentom** | licencjat | |
| **Wymiar praktyk zawodowych** | 960 godzin | |
| **Język prowadzenia studiów** | polski | |
| **Rok rozpoczęcia cyklu kształcenia** | 2023 | |

# II. EFEKTY UCZENIA SIĘ

| symbol efektu | opis efektów uczenia się | kod uniwersalnej charakterystyki |
|---|---|---|
| **WIEDZA** | | |
| K_W01 | Identyfikuje relacje między podmiotami gospodarczymi a instytucjami otoczenia w skali krajowej i międzynarodowej | P6S_WG |
| K_W02 | Opisuje role i zachowania organizacyjne z uwzględnieniem relacji interpersonalnych i procesów grupowych w miejscu pracy | P6S_WG |
| K_W03 | Definiuje i rozróżnia narzędzia komunikacji mikrobiznesu z rynkiem | P6S_WG |
| K_W04 | Opisuje role i funkcje procesu zarządzania oraz charakteryzuje funkcje kierowania ludźmi w kontekście typu organizacji | P6S_WG |
| K_W05 | Zna dorobek psychologii zarządzania oraz socjologii organizacji i odnosi go do problemów zarządzania | P6S_WG |
| K_W06 | Rozróżnia strategie, metody i techniki negocjacji | P6S_WG |
| K_W07 | Identyfikuje uwarunkowania przedsiębiorczości | P6S_WK |
| K_W08 | Zna typowe metody projektowania i prowadzenia badań w poszczególnych obszarach działalności przedsiębiorstwa (np. badaniu rynku, analizy finansowej, poziomu jakości produktów itp.) | P6S_WG |

| | | |
|---|---|---|
| K_W09 | Wskazuje i identyfikuje przepisy prawa regulujące funkcjonowanie podmiotów gospodarczych [oraz konsekwencje ich nieprzestrzegania] | P6S_WG |
| | | P6S_WK |
| K_W10 | Objaśnia znaczenie norm i standardów w poszczególnych obszarach działalności organizacji (np. standardów rachunkowości, norm pracy, systemów i norm jakości itp.) | P6S_WG |
| K_W11 | Wskazuje i rozróżnia atrybuty przedsiębiorstwa oraz organizacji | P6S_WG |
| K_W12 | Rozumie istotę własności intelektualnej (własności przemysłowej oraz praw autorskich i praw pokrewnych) oraz znaczenie i konsekwencje ich nieprzestrzegania | P6S_WK |
| K_W13 | Charakteryzuje obszary funkcjonalne przedsiębiorstwa ich podstawowe problemy oraz relacje między nimi | P6S_WG |
| K_W14 | Zna i rozumie istotę cyklu życia organizacji oraz zmienność procesów zarządzania i struktur w zależności od fazy rozwoju | P6S_WG |
| K_W15 | Zna zasady i problemy tworzenia i rozwoju indywidualnej przedsiębiorczości | P6S_WG |
| | | P6S_WK |
| K_W16 | Ma wiedzę w zakresie technologii internetowych oraz narzędzi internetowych wykorzystywanych w mikrobiznesie | P6S_WG |
| K_W17 | Ma wiedzę w zakresie metod i technik sprzedaży | P6S_WG |
| K_W18 | Zna techniki zarządzania projektami wykorzystywane w mikrobiznesie | P6S_WG |
| K_W19 | Wyjaśnia i charakteryzuje zagadnienia z zakresu finansów w odniesieniu do funkcjonowania mikrobiznesu. | P6S_WG |
| **UMIEJĘTNOŚCI** | | |
| K_U01 | Posiada umiejętności w zakresie organizowania i prowadzenia własnej działalności gospodarczej | P6S_UW |
| K_U02 | Dokonuje interpretacji zjawisk i procesów zachodzących w organizacji oraz jej otoczeniu | P6S_UW |
| K_U03 | Posiada umiejętność wykorzystania oraz oceny metod, technik i narzędzi służących zarządzaniu organizacją | P6S_UW |
| K_U04 | Prognozuje dynamikę kondycji organizacji | P6S_UW |
| K_U05 | Określa kryteria i poziom mierników funkcjonowania organizacji | P6S_UW |
| K_U06 | Podejmuje samodzielnie decyzje operacyjne i taktyczne oraz ocenia proponowane rozwiązania | P6S_UO |
| K_U07 | Posługuje się normami i standardami w procesie zarządzania organizacją | P6S_UW |
| K_U08 | Wykorzystuje przepisy prawa oraz systemy znormalizowane przedsiębiorstwa (rachunkowości, bhp itp.) dla uzasadnienia konkretnych działań organizacji | P6S_UK |
| K_U09 | Stosuje narzędzia informatyczne wspomagające pracę menadżera | P6S_UW |
| K_U10 | Potrafi przygotować i zaprezentować zdobytą wiedzę oraz umiejętności (pisemnie i ustnie) z wykorzystaniem m.in. narzędzi informacyjnych | P6S_UK |
| K_U11 | Posiada umiejętność komunikowania się interpersonalnego z otoczeniem | P6S_UK |
| K_U12 | Prowadzi negocjacje i uzgodnienia z wykorzystaniem komunikacji interpersonalnej oraz instytucji arbitrażu i mediacji | P6S_UK |

| | | |
|---|---|---|
| K_U13 | Posługuje się językiem obcym również w zakresie nauk ekonomicznych na poziomie B2 Europejskiego Systemu Opisu Kształcenia Językowego | P6S_UK |
| K_U14 | Posiada umiejętność prowadzenia negocjacji, rozwiązywania konfliktów i współpracy z partnerami przedsiębiorstwa | P6S_UK |
| K_U15 | Umie przygotować i wdrożyć strategię rozwoju organizacji | P6S_UW |
| K_U16 | Potrafi przygotować podstawy ekonomiczne i organizacyjne wdrożenia nowych rozwiązań | P6S_UW |
| K_U17 | Potrafi opracować i wdrożyć projekt przedsięwzięcia gospodarczego wykorzystując techniki zarządzania projektami | P6S_UW |
| K_U18 | Analizuje i wdraża w życie alternatywne rozwiązania problemów decyzyjnych | P6S_UW |
| K_U19 | Potrafi dokonać krytycznej analizy działań marketingowych prowadzonych w mikrobiznesie | P6S_UW |
| K_U20 | Umie posługiwać się techniką i technologią w trakcie realizacji prac dotyczących mikrobiznesu | P6S_UW |
| K_U21 | Posiada szeroki zakres umiejętności właściwych dla danej specjalności umożliwiających realizacje własnych koncepcji projektowych | P6S_UW |
| K_U22 | Współdziała i pracuje w grupie przyjmując w niej zróżnicowane role | P6S_UO |
| K_U23 | Potrafi samodzielnie zdobywać, uzupełniać i doskonalić wiedzę oraz umiejętności zawodowe przez całe życie, potrafi podejmować decyzje o dalszym uczeniu się. | P6S_UU |
| **KOMPETENCJE SPOŁECZNE** | | |
| K_K01 | Potrafi odpowiednio określić priorytety służące realizacji określonego przez siebie lub innych zadania | P6S_KK |
| K_K02 | Postępuje etycznie w ramach wyznaczonych ról organizacyjnych i społecznych | P6S_KR |
| K_K03 | Potrafi myśleć i działać w sposób przedsiębiorczy | P6S_KO |

## III. ZAJĘCIA LUB GRUPY ZAJĘĆ NIEZALEŻNIE OD FORMY PROWADZENIA WRAZ Z PRZYPISANIEM DO NICH EFEKTÓW UCZENIA SIĘ I TREŚCI PROGRAMOWYCH ZAPEWNIAJĄCYCH UZYSKANIE EFEKTÓW

## A) PRZYPISANIE EFEKTÓW UCZENIA SIĘ DO ZAJĘĆ LUB GRUPY ZAJĘĆ NIEZALEŻNIE OD FORMY ICH PROWADZENIA

| Symbol efektu Nazwa Przedmiotu | K_W01 | K_W02 | K_W03 | K_W04 | K_W05 | K_W06 | K_W07 | K_W08 | K_W09 | K_W10 | K_W11 | K_W12 | K_W13 | K_W14 | K_W15 | K_W16 | K_W17 | K_W18 | K_W19 | K_U01 | K_U02 | K_U03 | K_U04 | K_U05 | K_U06 | K_U07 | K_U08 | K_U09 | K_U10 | K_U11 | K_U12 | K_U13 | K_U14 | K_U15 | K_U16 | K_U17 | K_U18 | K_U19 | K_U20 | K_U21 | K_U22 | K_U23 | K_K01 | K_K02 | K_K03 |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| BHP | | | | | | | | | X | X | | | | | | | | | | | | | | | | | X | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Język obcy 1 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | X | | | | | | | | | | | X | X | | |
| Język obcy 2 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | X | | | | | | | | | | | X | X | | |
| Język obcy 3 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | X | | | | | | | | | | | X | X | | |
| Język obcy 4 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | X | | | | | | | | | | | X | X | | |
| Język polski branżowy | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | X | X | | | | | | | | | | | | | X | X | | |
| Metody efektywnego uczenia się | | | | | | | | | | | | X | | | | | | | | | | | | | | | | | X | | | | | | | | | | | | | | X | X | X | | |
| Microsoft 365 | | | | | | | | | | | | | | | | X | | | | | | | | | | | | X | | | | | | | | | | | | | | | | X | | |
| Podstawy ekonomii | X | | | | | | | | | | X | | | | X | | | | | | X | | | X | | | | | | | | | | | X | | | | | | | | | X |
| Podstawy komunikacji społecznej | | X | X | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | X | X | | X | | | | | | | | | | X | | |
| Podstawy prawa cywilnego i gospodarczego | | | | | | | | | X | X | | X | | | | | | | | | | | | | | X | X | | | | | | | | | | | | | | | | | X | | |

| | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| Praca zespołowa z wykorzystaniem narzędzi IT | | | | | | | | | | | | | | | | X | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Socjologia | X | | | | X | | | | | | | | X | | | | | | | | X | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | X | |
| Wprowadzenie do projektu kierunkowego | | | | | | | | X | | | | X | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Praktyka zawodowa 1 | | | | | | | | | | X | | | X | | | | | | | | X | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | X | | X |
| Praktyka zawodowa 2 | | | | | | | | | | X | | | X | | | | | | | | X | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | X | | X |
| Projekt kierunkowy 1 | | | | | | | | | | | | X | | | | | | | | | | | | | | | | | X | | | | | | | | | | | | | X | X | | |
| Projekt kierunkowy 2 | | | | | | | | | | | | X | | | | | | | | | | | | | | | | | X | | | | | | | | | | | | | X | X | | |
| WYKŁAD DO WYBORU | | X | X | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Analiza ekonomiczno-finansowa | | | | | | | | X | | | | | | | | | | | X | | X | | | | | | X | | | | | | | | | | | | | | | | | | X |
| Biznesplan | | | | | | | X | | | | X | | | X | X | | | X | | X | | | | | X | | | | | | | | | X | | X | X | | | | | | | | X |
| Finansowanie działalności | | | | | | | | X | | | | | | | X | | | | | | | | X | | | | X | | | | | | | X | | | | | | | | | | | X |
| Gra biznesowa | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | X | | X | | | | | | | | | | | | | | | | | | X | | X | | X |
| Narzędzia marketingu i promocji w małej firmie | X | | | | | | | | | | | | | | X | | X | | | | | X | | | X | | | | | | | | | | | | | X | | | | | | | X |

| | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| Negocjacje | X | | X | X | | X | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | X | X | | X | | | | | | | | X | | | X | |
| Podejmowanie działalności gospodarczej | | | | | | | X | | X | | | | | | | | | | | X | | | | | X | X | | | | | | | | | X | | | | | | | | | | X |
| Podstawy rachunkowości i dokumentacja finansowa | | | | | | | | X | | X | | | | | | | | | X | | | | | X | | | X | | | | | | | | | | | | | | | | | | X |
| Psychologia marketingu i sprzedaży | | | X | | X | X | | | | | | | | | | | X | | | | | X | | | | | | | | | | X | | | | | X | | | | | | | | X |
| Warsztaty kwalifikacji menedżerskich | | X | | X | | | | | | | | | X | | | | | | | | X | | | | X | | | | | | X | | | | | | | | | | | | X | |
| Wykorzystanie narzędzi statystycznych w prowadzeniu biznesu | | | | | | | | X | | | | | | | | | | | X | | X | | | X | | | | X | | | | | | | | | | | | | | | | | X |
| Zarządzanie projektem | | | | | | | | | | | | | X | X | | | | X | | | | | | X | | | | | | | | | | | X | X | X | | | | | | X | | X |
| Aspekty prawne działalności w Internecie | | | | | | | | | X | | | X | | | | | | | | X | | | | | | | X | | | | | | | | | | | | | | | | X | |
| Autoprezentacja i wystąpienia publiczne | | | X | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | X | | | X | | | | | | | | | | X | | |
| Blogosfera | | | X | | | | | | | | | | | | | X | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | X | | | X | | |
| Budowanie i zarządzanie marką osobistą | | | X | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | X | | | | | | | | | | X | | | X | | |

| | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| Fotografia | | | X | | | | | | | | | | | | | X | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | X | X | | | X | | |
| Grafika komputerowa | | | X | | | | | | | | | | | | | X | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | X | X | | | X | | |
| Influencer marketing | | | X | | | X | | | | | | | | | | X | X | | | | | | | | | | | | | X | | | | | | | | | | X | | | | | X |
| Monitoring i analityka internetowa | | | | | | | | X | | | | | | | | X | | | | | | | | | | | | X | | | | | | | | | | X | | | | | | | X |
| Networking | X | | X | | | X | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | X | | | X | | | | | | | | | | X | | |
| Pracownia video i vlogi | | | X | | | | | | | | | | | | | X | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | X | X | | | X | | |
| Projektowanie stron internetowych | | | | | | | | | | | | | | | | X | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | X | X | | | X | | |
| Social media | | | X | | | | | | | | | | | | | X | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | X | X | | | | X | | |
| Techniki kreatywne | | | X | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | X | | | X | | |
| Warsztaty dziennikarstwa internetowego | | | X | | | | | | | | | | | | | X | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | X | | | X | | |
| Budowanie i zarządzanie marką osobistą | | | X | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | X | | | | | | | | | | X | | | X | | |
| Budowanie strategii w e-commerce | | | | | | | X | | | | | | | | | X | X | | | X | | | | | X | | | | | | | | | | | | | X | | X | | | | | X |
| Content marketing | | | X | | | | | | | | | | | | | X | | | | | | | | | | | | | | | | | | X | | | | X | | X | | | | | X |
| Design thinking | | | X | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | X | X | | X | | |

| | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| E-commerce | | | | | | | X | | | | | | | | | X | X | | | X | | | | | | | | | | | | | | | | | | | X | X | | | | | X |
| E-marketing - SEM i SEO | | | | | | | | | | | | | | | | X | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | X | X | | | | | | X |
| Grafika i fotografia w e-commerce | | | X | | | | | | | | | | | | | X | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | X | X | | | X | | |
| Identyfikacja wizualna | | | X | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | X | X | | | X | | |
| Monitoring i analityka internetowa | | | | | | | | X | | | | | | | | X | | | | | | | | | | | | X | | | | | | | | | | X | | | | | | | X |
| Networking i marketing B2B | X | | X | | | X | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | X | | | X | | | | | | | | | | X | | |
| Prawo w Internecie | | | | | | | | | X | | | X | | | | | | | | X | | | | | | | X | | | | | | | | | | | | | | | | | X | |
| Social media w biznesie | | | X | | | | | | | | | | | | | X | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | X | X | | | | X | | |
| Systemy CRM i marketing automation | | | | | | | | | | | | | | | | X | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | X | | | | | | X |
| UX/UI i projektowanie stron internetowych | | | | | | | | | | | | | | | | X | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | X | X | | | X | | |
| Autoprezentacja i wystąpienia publiczne | | | X | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | X | | | X | | | | | | | | | | X | | |
| Badania marketingowe | | | | | | | | X | | | | | | | | | | | | | X | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | X | | |
| Design thinking | | | X | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | X | X | | X | | |
| E-marketing | | | X | | | | | | | | | | | | | X | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | X | X | | | | | | X |
| Gra biznesowa 2 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | X | | X | | | | | | | | | | | | | | | | | | X | | X | | X |
| Lean startup i MVP | | | | | | | | | | | | | | X | | | | X | | | X | X | | | | | | | | | | | | | | X | | | | | | | | | X |
| Media społeczności | | | X | | | | | | | | | | | | | X | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | X | | X | | | | | X |

| | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| owe w startupie | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Metody wyceny start-upów | | | | | | | | X | | | | | | X | | | | | | | | | X | X | | | | | | | | | | X | | | | | | X | | | | | X |
| Prawne aspekty zarządzania start-upem | | | | | | | | | X | | | X | | | | | | | | X | | | | | | | X | | | | | | | | | | | | | | | | | X | |
| Projektowanie identyfikacji wizualnej | | | X | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | X | X | | | X | | |
| Public relations | | | X | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | X | | | | | | | | X | | | | | | X | |
| Zarządzanie doświadczeniem klienta | | | X | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | X | | | X | | |
| Zarządzanie ryzykiem finansowym w startupie | | | | | | | | X | | | | | | | | | | | X | | | | X | X | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | X |
| Zarządzanie start-upem | | X | | X | | | X | | | | | | X | | | | | | | X | | X | | | | | | | | | | | X | | X | | | | | | | | | | X |

## B) ZAJĘCIA LUB GRUPY ZAJĘĆ ORAZ TREŚCI PROGRAMOWE ZAPEWNIAJĄCE UZYSKANIE EFEKTÓW UCZENIA SIĘ

| Nazwa Przedmiotu | Treści |
|---|---|
| BHP | Wprowadzenie do problematyki bezpieczeństwa i higieny pracy |
| | Prawne aspekty bezpieczeństwa i higieny pracy |
| | Pomieszczenia i warunki środowiskowe |
| | Charakterystyka zagrożeń |
| | Pracownie na uczelni |
| | Wypadki na uczelni |
| | Ochrona przeciwpożarowa |
| | Pierwsza pomoc w nagłych wypadkach |
| Język obcy 1 | Rozumienie i analiza tekstów |
| | Gramatyka i słownictwo. |
| | Komunikacja ustna w życiu codziennym i zawodowym. |
| | Komunikacja pisemna biznesowa |
| Język obcy 2 | Rozumienie i analiza tekstów |
| | Gramatyka i słownictwo. |
| | Komunikacja ustna w życiu codziennym i zawodowym. |
| | Komunikacja pisemna biznesowa |
| Język obcy 3 | Rozumienie i analiza tekstów |
| | Gramatyka i słownictwo. |
| | Komunikacja ustna w życiu codziennym i zawodowym. |
| | Komunikacja pisemna biznesowa |
| Język obcy 4 | Rozumienie i analiza tekstów |
| | Gramatyka i słownictwo. |
| | Komunikacja ustna w życiu codziennym i zawodowym. |
| | Komunikacja pisemna biznesowa |
| Język polski branżowy | Zadania testujące rozumienie ze słuchu - poprawa rozumienia globalnego i selektywnego |
| | Zadania testujące rozumienie tekstu pisanego - poprawa rozumienia globalnego i selektywnego |
| | Zadania testujące mówienie (interakcja i produkcja) - poprawa w zakresie wymowy oraz posługiwania się słownictwem i strukturami gramatycznymi |
| | Zadania testujące poprawność gramatyczną - stosowanie poprawnych form gramatycznych |
| | Zadania testujące tworzenie własnego tekstu - poprawa w zakresie posługiwania się słownictwem, strukturami gramatycznymi oraz przestrzegania zasad ortograficznych |
| | Zadania testujące poprawność ortograficzną - stosowanie poprawnych form ortograficznych |
| Praca zespołowa z wykorzystaniem narzędzi IT | Platforma Extranet jako przykład portalu administracyjnego do organizowania procesu dydaktycznego. |

| | |
|---|---|
| | Platforma Moodle – przedstawienie koncepcji pedagogicznej platformy informatycznej, wspierającej prace zespołową. |
| | Aplikacja MS Teams jako konglomerat aplikacji do pracy zespołowej. |
| | Narzędzia Office 365 oraz sposób ich wykorzystania w trakcie organizowania i współpracy w ramach zespołów rozproszonych – dokumenty Office365 (arkusz kalkulacyjny, dokument tekstowy, prezentacja multimedialna) |
| Microsoft 365 | MS Power Point. Omówienie funkcjonalności: narzędzia główne, wstawianie, rysowanie, projektowanie, animacje, przejścia. Przygotowanie szablonu własnej prezentacji w grupie (templates). Legalność zdjęć i multimediów. Licencja Creative Commons.<br><br>MS Word. Struktura dokumentu. Omówienie zasad edycji. Formatowanie i ustawienia (układ). Wstawianie. Projektowanie. Numerowanie stron i spisy treści. Praca na dokumencie współdzielonym. |
| | MS Word. Rysowanie. Tabele. Edytor równań. Odwołania. Korespondencja. Recenzja. |
| | MS Excel. Struktura arkusza i skoroszytu. kolumny i wiersze ( dodawanie i usuwanie). Nawigacja po akuszu i skoroszycie. Pole nazwy. Adresowanie komórek. Formatowanie komórek i arkusza. Formaty liczbowe. Formatowanie komórek. „Ustawienia strony" oraz „podgląd wydruku" i „widok podziału stron. Obszar wydruku. Typy danych: teksty, liczby (w tym daty) i formuły. Podstawowe operacje matematyczne. oraz kolejność wykonywania działań. Wybrane funkcje: |
| | MS Excel. Wykresy. Typy wykresów i ich zastosowanie, Zasady tworzenia wykresów. Formatowanie wykresów. Odwołania względne, bezwzględne i mieszane. Odwołania dalekie. Zarządzanie danymi:listy, sortowanie i filtrowanie danych – autofiltr i filtry zaawansowane, sprawdzenie poprawności, ochrona danych. Analiza danych. |
| | Praca z plikami online w chmurze. Budowanie witryny w MS Sharepoint. |
| Podstawy ekonomii | Przedmiot i zakres ekonomii |
| | Systemy gospodarcze-ocena |
| | Jak działa gospodarka nakazowo-rozdzielcza i gospodarka rynkowa - analiza porównawcza |
| | Mierniki makroekonomiczne |
| | Bezrobocie |
| | Inflacja |
| | Polityka monetarna i fiskalna |
| | Struktura i bilans handlu zagranicznego |
| Podstawy komunikacji społecznej | Podstawy efektywnej komunikacji |
| | Informowanie a przekonywanie. Dwa podstawowe typy komunikowania |
| | Skuteczne komunikowanie niewerbalne |
| | Zasady efektywnej dyskusji w grupie |
| | Techniki erystyczne w publicznych dyskusjach |

| | |
|---|---|
| | Jak skonstruować wystąpienie publiczne |
| Metody efektywnego uczenia się | Efektywna komunikacja z wykładowcami |
| | Style uczenia się i zapamiętywania. |
| | Kreatywne tworzenie notatek |
| | Tworzenie tekstu o charakterze naukowym wraz z aparatem pomocniczym |
| | Wyszukiwanie i weryfikacja źródeł informacji |
| | Narzędzia i aplikacje przydatne w procesie uczenia się |
| | Tworzenie przypisów i opisów bibliograficznych |
| | Techniki pamięciowe |
| Podstawy prawa cywilnego i gospodarczego | Pojęcie systemu prawa, gałęzi prawa, norma prawna i przepis prawny. System źródeł prawa w Polsce. Podmioty prawa cywilnego. |
| | Przedstawicielstwo i pełnomocnictwo. Czynności prawne (rodzaje, forma dokonywania czynności prawnych, przyczyny nieważności czynności prawnych). Terminy i przedawnienie roszczeń. |
| | Własność jako prawo rzeczowe (treść, sposoby nabycia, współwłasność). Użytkowanie wieczyste i ograniczone prawa rzeczowe. |
| | Stosunek zobowiązaniowe (treść, źródła), sposoby zawierania umów. Zabezpieczenia umów (odsetki, kary umowne, poręczenie). Odpowiedzialność za nieprawidłowe wykonanie umów. Odpowiedzialność za czyny niedozwolone. |
| | Umowa sprzedaży (definicja, forma zawarcia, prawa i obowiązki stron. Umowa zlecenia, umowa o dzieło, umowa agencyjna (definicja, forma zawarcia, prawa i obowiązki stron). Najem, dzierżawa, leasing (definicja, forma zawarcia, prawa i obowiązki stron) |
| | Pojęcie przedsiębiorcy, przedsiębiorstwa, firma Osoba fizyczna jako przedsiębiorca - Ewidencja Działalności Gospodarczej, NIP, REGON, ZUS, odpowiedzialność majątkowa |
| | Spółka cywilna - treść i forma umowy, prawa i obowiązki wspólników, sposób reprezentacji Spółka jawna, spółka partnerska, spółka komandytowa - treść i forma umowy, prawa i obowiązki wspólników, sposób reprezentacji spółka partnerska - treść i forma umowy, prawa i obowiązki wspólników, sposób reprezentacji. |
| | Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością - treść i forma umowy, prawa i obowiązki udziałowców, zarząd, rada nadzorcza, komisja rewizyjna, zgromadzenie udziałowców, kapitał zakładowy, zbycie udziału. |
| | Spółka akcyjna - treść i forma umowy, prawa i obowiązki akcjonariuszy, zarząd, rada nadzorcza, zgromadzenie akcjonariuszy, kapitał zakładowy, pojęcie i rodzaje akcji - |
| Socjologia | Charakterystyka najważniejszych mechanizmów społecznych w kontekście rozwoju nauki socjologii |
| | Kultura i zróżnicowanie kulturowe oraz ich oddziaływanie na społeczeństwo |
| | Struktury społeczne i stratyfikacja społeczna |
| | Globalizacja |
| | Społeczne uwarunkowania rynku pracy, Społeczna odpowiedzialność biznesu |

| | |
|---|---|
| | Ubóstwo, jako przykład problemu społecznego o charakterze interdyscyplinarnym |
| | Społeczna Odpowiedzialność Biznesu |
| | Metody i techniki badań społecznych |
| Wprowadzenie do projektu kierunkowego | Zasady realizacji projektu kierunkowego w zakresie: zawartości projektu, jego struktury, zastosowania metod i technik badawczych, metod prezentacji danych statystycznych, ochrony własności intelektualnej i praw autorskich. |
| Wychowanie fizyczne | Bhp na zajęciach, zasady treningu siłowego z obciążeniem. Obsługa sprzętu na siłowni; Asekuracja podczas ćwiczeń; Rozgrzewka ogólna; Rozgrzewka specjalna na poszczególne partie mięśniowe. |
| | Podstawowe metody treningu siłowego. |
| | Trening obwodowy wykorzystaniem obciążenia własnego ciała; Trening obwodowy na atlasie; Trening obwodowy na przyrządach z obciążeniem; Trening obwodowy z hantlami; Trening stacyjny kształtujący podstawowe partie mięśniowe tj. mięśnie ramion, nóg , grzbietu, brzucha; Trening na rozwój masy mięśniowej; Trening siły maksymalnej; Trening mocy tzw. siły dynamicznej; Zasady treningu izometrycznego |
| | Ćwiczenia aerobowe ( tlenowe). Ćwiczenia anaerobowe ( beztlenowe). |
| | Zasady wysiłku tlenowego; Ćwiczenia na bieżni, elipsie, rowerze stacjonarnym; Zasady ćwiczeń siłowych (beztlenowych). |
| | Podstawowe ćwiczenia na poszczególne grupy mięśniowe. |
| | Trening kształtujący mięśnie brzucha; Trening kształtujący mięśnie klatki piersiowej; Trening kształtujący mięśnie nóg; Trening kształtujący mięśnie ramion; Trening kształtujący mięśnie obręczy barkowej; Trening kształtujący mięśnie grzbietu; Trening kształtujący mięśnie łydek |
| | Trójbój siłowy. Przysiad ze sztangą; Wyciskanie sztangi leżąc; „martwy ciąg'' |
| | Pierwsza pomoc w nagłych przypadkach. Pierwsza pomoc przedlekarska: Urazy i rozstroje organizmu, Złamanie, Zwichnięcie, Utrata przytomności, omdlenie. |
| Analiza ekonomiczno-finansowa | Źródła informacji wykorzystywane w ramach analizy finansowej. Wartość informacyjna sprawozdań finansowych |
| | Analiza wstępna (pionowa i pozioma) bilansu |
| | Analiza wstępna rachunku zysków i strat oraz rachunku przepływów pieniężnych |
| | Analiza płynności, zadłużenia, rentowności, sprawności działania - analiza wskaźnikowa |
| | Całościowa ocena sytuacji finansowej wybranego przedsiębiorstwa |
| Biznesplan | Proces planowania działalności przedsiębiorstw |
| | Pojęcie i potrzeba tworzenia biznesplanu |
| | Funkcje i przydatność biznesplanu |
| | Struktura biznesplanu |

| | |
|---|---|
| | Istota analizy strategicznej i marketingowej przedsięwzięcia |
| | Finansowe aspekty biznesplanu (możliwości wykorzystania funduszy Unii Europejskiej) |
| Finansowanie działalności | Źródła finansowania działalności gospodarczej. Wady i zalety poszczególnych kapitałów. Luka kapitałowa |
| | Alternatywne źródła finansowania przedsiębiorstw |
| | Kryteria wyboru źródła finansowania. Koszt i struktura kapitału |
| | Dźwignia finansowa - zastosowanie, strategia finansowania |
| | Wybór strategii finansowania w przedsiębiorstwie |
| Gra biznesowa | Wprowadzenie do gry, interpretacja praktycznego sensu podstawowych kategorii biznesowych oraz wyjaśnienie obowiązujących zasad i założeń. Określenie zasad pracy grupowej, podział ról i zadań. |
| | Analiza uwarunkowań rynkowych, szczegółowa analiza zasad gry. Prognozowanie popytu i obliczanie zapotrzebowania na zasoby. |
| | Zarządzanie przedsiębiorstwem, bilansowanie czynników produkcji, kalkulacja kosztów, wypracowanie polityki cenowej. Praca pod presją czasową (określony czas rozegrania kolejnych rund). |
| | Sprzedaż produktów/usług, ogłoszenie i analiza wyników przedsiębiorstw i ich raportów finansowych. Analiza czynników sukcesu/porażki |
| Narzędzia marketingu i promocji w małej firmie | Istota i pojęcie marketingu. Marketing-mix. 4P, 4C, 7P. Orientacja rynkowa w gospodarce. |
| | Uwarunkowania działań rynkowych przedsiębiorstw – otoczenie rynkowe. |
| | Marketing jako zbiór działań. Marketing-mix. 4P, 4C, 7P. Oferta rynkowa i jej znaczenie. Produkt w marketingu – poziomy i rozwój. System promocji, dystrybucji i strategie cen. |
| | Relacje rynkowe przedsiębiorstwa i jego aktywa. Konkurencja w marketingu. Strategie konkurencyjne. System organizacji – usytuowanie działu marketingu w przedsiębiorstwie |
| | Algorytm strategii zarządzania marketingowego. Czynniki sukcesu rynkowego. |
| | Nabywca na rynku. Segmentacja i jej znaczenie. Zachowania nabywców. Proces decyzyjny. Skłonność do innowacji. |
| | Zarządzanie relacjami z klientem |
| | Nowe idee w marketingu. Koncepcja marketingu holistycznego i lateralnego. Dynamizm zmian. |
| Negocjacje | Istota i rola negocjacji |
| | Prowadzenie negocjacji |
| | Rodzaje i style negocjacyjne |
| | Fazy i przygotowanie negocjacji |
| | Techniki negocjacyjne |
| | Komunikacja w negocjacjach |
| | Trudne sytuacje w negocjacjach |
| | Pojęcie działalności gospodarczej w prawie Unijnym i krajowym |

| | |
|---|---|
| Podejmowanie działalności gospodarczej | Zakładanie działalności gospodarczej a formy prowadzenia działalności gospodarczej |
| | Obowiązki rejestracyjne i sprawozdawcze w zakresie działalności gospodarczej |
| | Prawa przedsiębiorcy w zakresie podejmowanie działalności gospodarczej. Rola Rzecznika Małych i Średnich Przedsiębiorców |
| | Koncesja, zezwolenie i licencja - pojęcie działalności gospodarczej w obszarze reglamentowanym |
| | Kontrola przedsiębiorców w zakresie pojmowania działalności gospodarczej |
| | Odpowiedzialność przedsiębiorcy. Zakończenia a zawieszenie działalności |
| Podstawy rachunkowości i dokumentacja finansowa | Rachunkowość jako system informacyjny |
| | Bilans jako rachunek majątku |
| | Księgi rachunkowe – funkcjonowanie kont bilansowych (aktywnych i pasywnych, syntetycznych, analitycznych) |
| | Funkcjonowanie kont wynikowych oraz kont rozrachunkowych ( na przykładzie rozrachunków z tytułu VAT) |
| | Klasyfikacja kosztów i przychodów wg poszczególnych segmentów działalności |
| | Wynik finansowy i rachunek zysków i strat jako element sprawozdania finansowego. Dokumentacja finansowa. |
| Psychologia marketingu i sprzedaży | Psychologiczne podstawy dokonywania wyboru; Motywacja konsumenta; emocje w zachowaniach |
| | Psychologia spostrzegania; Reakcja konsumentów na cenę; Proces decyzyjny nabywców; |
| | Standardy obsługi klientów; Etapy procesu sprzedaży; Reklamacje |
| | Znak towarowy, marka; Planowanie działań sprzedażowych |
| | Zarządzanie wynikami; Sprzedaż a systemy motywacyjne |
| Warsztaty kwalifikacji menedżerskich | Kwalifikacje a kompetencje menedżera |
| | Zasady rozwoju kompetencji menedżerskich. |
| | Istota, rodzaje i rola metod edukacyjnych w rozwoju kwalifikacji menedżerskich. |
| | Trening umiejętności społecznych. |
| | Coaching umiejętności interpersonalnych. |
| | Identyfikacja wybranych kwalifikacji osobowościowych w pracy menedżera. |
| | Asertywna konfrontacja z pracownikami. Pokonywanie lęku i formułowanie skarg. |
| | Rozwijanie umiejętności pracy w zespole |
| | Wywieranie wpływu na inne osoby. Sposoby pokonywania oporu |
| | Jak pomóc pracownikom przejść przez zmianę na poziomie psychologicznym, czyli transformację. |
| | Wykorzystanie metod edukacyjnych w celu doskonalenia wybranej kompetencji. |
| | Doskonalenie umiejętności myślenia dywergencyjnego. Jak pobudzać siebie i innych do kreatywnych, nieschematycznych zachowań. |

| | |
|---|---|
| | Umiejętność koncentracji na priorytetach w zarządzaniu czasem. Jak uniknąć prokrastynacji w zarządzaniu czasem. |
| Wykorzystanie narzędzi statystycznych w prowadzeniu biznesu | Ceny instrumentów finansowych a stopy zwrotu. Źródła danych statystycznych |
| | Szeregi czasowe stóp zwrotu i ich analiza. Średnia i odchylenie standardowe stóp zwrotu |
| | Korelacja pomiędzy stopami zwrotu, macierz korelacji,wykorzystanie narzędzi MS EXCEL (Analiza danych, solver) |
| | Zastosowanie funkcji regresji do analizy rynku finansowego |
| | Elementy rachunku prawdopodobieństwa. Wybrane rozkłady zmiennych losowych – rozkład dwumianowy i rozkład normalny |
| | Elementy wielowymiarowej analizy porównawczej |
| Zarządzanie projektem | Charakterystyka przedsięwzięcia projektowego |
| | Podstawowe zasady zarządzania projektem |
| | Rozpoczęcie projektu |
| | Cele w projekcie |
| | Zasady projektu |
| | Czas trwania projektu |
| | Szacowanie kosztów projektu |
| | Analiza ryzyk projektu |
| | Zamykanie projektu |
| Przedmioty wybieralne | Wykład do wyboru |
| | Praktyka zawodowa 1 |
| | Praktyka zawodowa 2 |
| | Projekt kierunkowy 1 |
| | Projekt kierunkowy 2 |
| Specjalność: Budowanie marki osobistej w Internecie | Aspekty prawne działalności w Internecie |
| | Autoprezentacja i wystąpienia publiczne |
| | Blogosfera |
| | Budowanie i zarządzanie marką osobistą |
| | Fotografia |
| | Grafika komputerowa |
| | Influencer marketing |
| | Monitoring i analityka internetowa |
| | Networking |
| | Pracownia video i vlogi |
| | Projektowanie stron internetowych |
| | Social media |
| | Techniki kreatywne |
| | Warsztaty dziennikarstwa internetowego |
| Specjalność: Freelancer w e-commerce | Budowanie i zarządzanie marką osobistą |
| | Budowanie strategii w e-commerce |
| | Content marketing |
| | Design thinking |
| | E-commerce |

| | |
|---|---|
| | E-marketing - SEM i SEO |
| | Grafika i fotografia w e-commerce |
| | Identyfikacja wizualna |
| | Monitoring i analityka internetowa |
| | Networking i marketing B2B |
| | Prawo w Internecie |
| | Social media w biznesie |
| | Systemy CRM i marketing automation |
| | UX/UI i projektowanie stron internetowych |
| Specjalność: Start-up menedżer | Autoprezentacja i wystąpienia publiczne |
| | Badania marketingowe |
| | Design thinking |
| | E-marketing |
| | Gra biznesowa 2 |
| | Lean startup i MVP |
| | Media społecznościowe w startupie |
| | Metody wyceny start-upów |
| | Prawne aspekty zarządzania start-upem |
| | Projektowanie identyfikacji wizualnej |
| | Public relations |
| | Zarządzanie doświadczeniem klienta |
| | Zarządzanie ryzykiem finansowym w startupie |
| | Zarządzanie start-upem |

**Treści programowe mogą ulegać modyfikacjom w procesie doskonalenia programów studiów, w celu zapewnienia ich aktualności oraz dostosowania do oczekiwań rynku pracy.*

# IV. PROGRAM STUDIÓW

Specjalności proponowane na I stopniu kierunku Mikrobiznes

- Budowanie marki osobistej w Internecie
- Freelancer w e-commerce
- Start-up menedżer

## A) PRZYPORZĄDKOWANIE KIERUNKU STUDIÓW DO DYSYCYPLIN NAUKOWYCH

| L.p. | Dyscypliny naukowe | % PUNKTÓW ECTS |
|---|---|---|
| 1. | Nauki o zarządzaniu i jakości | 80 |
| 2. | Ekonomia i finanse | 20 |

## B) PODSTAWOWE WSKAŹNIKI ECTS OKREŚLONE DLA PROGRAMU STUDIÓW

| Nazwa wskaźnika | Liczba punktów ECTS |
|---|---|
| Łączna liczba punktów ECTS, jaką student musi uzyskać w ramach zajęć prowadzonych z bezpośrednim udziałem nauczycieli akademickich lub innych osób prowadzących zajęcia | STUDIA STACJONARNE 94 |
| | STUDIA NIESTACJONARNE 70 |
| Łączna liczba punktów ECTS przyporządkowana zajęciom kształtującym umiejętności praktyczne | STUDIA STACJONARNE 150 STUDIA NIESTACJONARNE 139 |
| Łączna liczba punktów ECTS, jaką student musi uzyskać w ramach zajęć z dziedziny nauk humanistycznych lub nauk społecznych  w przypadku kierunków studiów przyporządkowanych do dyscyplin w ramach dziedzin innych niż odpowiednio nauki humanistyczne lub nauki społeczne | 5 |
| Łączna liczba punktów ECTS przyporządkowana zajęciom do wyboru | 107 |
| Łączna liczba punktów ECTS przyporządkowana praktykom zawodowym | 40 |

## C) WYMIAR, ZASADY I FORMY ODBYWANIA PRAKTYK ZAWODOWYCH

Zgodnie z obowiązującym Regulaminem studiów Wyższej Szkoły Bankowej we Wrocławiu, praktyki zawodowe są obowiązkowe a zasady ich realizacji, treści programowe, metody kształcenia, efekty uczenia się, czy metody weryfikacji osiągniecia efektów uczenia się etc. określone są, podobnie jak w przypadku innych zajęć przewidzianych w programie studiów, w kartach przedmiotów „Praktyka zawodowa".

Wymiar praktyk zawodowych dla studiów I stopnia, studiów inżynierskich, jednolitych studiów magisterskich wynosi min. 960 godzin/24 tygodnie. Praktyki realizowane i zaliczane są w semestrach, w których w programie studiów przewidziany jest przedmiot „praktyka zawodowa". Program studiów przewiduje realizację praktyk w dwóch ostatnich semestrach po 480 godzin/12 tygodni. Praktykom przypisane jest 40 punktów ECTS. Program praktyk obejmuje moduły: obowiązkowy i do wyboru.

Istnieją dwa rozwiązania dotyczące organizacji praktyk: student ma możliwość skorzystania z pomocy uczelni przy wyborze miejsca praktyki lub może ją zorganizować we własnym zakresie. W przypadku organizacji praktyk za pośrednictwem uczelni student korzysta ze wsparcia doradców zawodowych Biura Karier, odbywa praktykę pod opieką jednego z pracodawców współpracujących z uczelnią. Biuro Karier stale pozyskuje nowe firmy, które deklarują chęć współpracy przy organizacji praktyk poprzez konsultacje z Menedżerem Kierunku, członkami Rady Biznesu dla kierunku, Związkami Pracodawców na Dolny Śląsku, instytucjami publicznymi, pracodawcami zgłaszającymi oferty pracy, staży, praktyk. W przypadku indywidualnej organizacji praktyk student jest zobowiązany do złożenia deklaracji, na której pracodawca potwierdza możliwość realizacji konkretnych modułów przewidzianych dla praktyk w danej placówce/firmie/instytucji. Deklaracje zawiera ponadto informacje niezbędne do wystawienia dokumentacji praktyk, weryfikacji oraz monitorowania prawidłowej realizacji praktyk. Niezależnie jednak od formy organizacji praktyk (czy poprzez uczelnię, czy indywidualnie) zasady odbywania praktyki są jednakowe. Do każdej praktyki podpisywane jest trójstronne porozumienie między uczelnią, pracodawcą i studentem, co zapewnia transparentność procesu organizacji praktyk. Porozumienie określa jasno zasady i warunki realizacji praktyk u pracodawcy, obowiązki każdej ze stron. Studenci przed praktyką zobligowani są do odebrania dokumentów na praktykę (skierowanie

wraz z spersonalizowanymi dokumentami – wystandaryzowanym zaświadczeniem, które na koniec praktyki wypełnia tzw. opiekun praktyki ze strony firmy. Po zakończonej praktyce student wypełnia elektroniczną ankietę w ekstranecie.

Przy wyborze przez studenta miejsca praktyki brane są pod uwagę:
· kierunek studiowania,
· możliwość realizacji programu praktyk,
· predyspozycje studenta oraz jego preferencje.

Procesem organizowania i koordynowania praktyk zajmuje się Biuro Karier (BK). Do opieki nad studentami z poszczególnych kierunków dedykowani są pracownicy Biura Karier.
Praktyka jest zaliczana na podstawie składanej przez studenta w BK po zakończeniu praktyk dokumentacji: zaświadczenia o odbyciu praktyk, raportu z odbytych praktyk przygotowanych wspólnie przez opiekuna i studenta-praktykanta (weryfikacja efektów uczenia się), karty pracy, wypełnionej elektronicznej ankiety. Następnie dokumentacja jest przekazywana do opiekuna praktyk zawodowych z ramienia Uczelni. Zgodnie z Zarządzeniem Dziekana opiekunem może być Menedżer kierunku lub osoba wskazana przez niego. Opiekun ściśle współpracuje z dedykowanym temu kierunkowi pracownikiem Biura Karier, który jest pośrednikiem pomiędzy nim a opiekunem z firmy. Zadaniem opiekuna praktyk z ramienia Uczelni jest ocena osiągniętych efektów uczenia się na praktyce zgodnie z kierunkiem studiów.
Regulamin studiów przewiduje możliwość zaliczenia praktyki bądź jej części na podstawie doświadczenia zawodowego w branży i firmie, której działalność wiąże się tematycznie i merytorycznie z kierunkiem studiów i programem praktyk na danym kierunku. Szczególny tryb zaliczenia doświadczenia zawodowego na poczet praktyk określa Regulamin studiów.

## D) SPOSOBY WERYFIKACJI I OCENY EFEKTÓW UCZENIA SIĘ OSIĄGANYCH PRZEZ STUDENTA W TRAKCIE CAŁEGO CYKLU KSZTAŁCENIA

Weryfikacja efektów uczenia się stanowi uniwersalny system umożliwiający monitorowanie, sprawdzanie i ocenianie procesu uczenia się studenta w trakcie całego cyklu kształcenia w uczelni. W doborze metod weryfikacji uwzględnia się rodzaje efektów (wiedza, umiejętności, kompetencje społeczne), etapy kształcenia (I stopień, II stopień), kierunki/programy studiów (merytoryka), a także treści (teoretyczne, praktyczne) i formy zajęć (wykład, ćwiczenia, lektorat, konwersatorium, laboratorium, seminarium, praktyka zawodowa). W uczelni przyjmuje się określone sposoby weryfikacji efektów uczenia się: egzaminy (ustne lub pisemne), prace kontrolne, kolokwia, projekty, a także inne aktywności zlecone przez dydaktyka, takie jak np.: ćwiczenia/zadania indywidualne i grupowe, case study, dyskusje dydaktyczne/debaty, prezentacje, gry dydaktyczne. Zróżnicowanie metod weryfikacji pozwalana na całościowe kontrolowanie postępów w procesie uczenia się studenta. Szczegółowe informacje, co do zasad i sposobów weryfikacji i oceny osiągnięcia efektów uczenia się w odniesieniu do poszczególnych kursów/przedmiotów, zamieszczone są w kartach przedmiotów. Poziom osiągnięcia efektów uczenia sią studenta dokumentuje się:
- w przypadku wykładu, ćwiczenia, lektoratu, konwersatorium, laboratorium, seminarium – w protokole egzaminu/zaliczenia,
- w przypadku praktyki zawodowej – w protokole zaliczenia praktyki,
- w przypadku egzaminu dyplomowego – w protokole egzaminu dyplomowego.
Sposoby weryfikacji i oceny efektów uczenia się podlegają stałej kontroli Metodyka oraz Wydziałowego Zespołu ds. Jakości Kształcenia.

## E) WYKAZ ZAJĘĆ LUB GRUPY ZAJĘĆ Z PRZYPISANIEM PUNKTÓW ECTS

**Studia stacjonarne:**

| Lp. | Przedmiot | semestr | ECTS |
|---|---|---|---|
| 1 | BHP | 1 | 0 |
| 2 | Język obcy 1 | 1 | 3 |
| 3 | Język obcy 2 | 2 | 3 |
| 4 | Język obcy 3 | 3 | 3 |
| 5 | Język obcy 4 | 4 | 3 |
| 6 | Język polski branżowy | 1 | 0 |
| 7 | Praca zespołowa z wykorzystaniem narzędzi IT | 1 | 0 |
| 8 | Microsoft 365 | 1 | 3 |
| 9 | Podstawy ekonomii | 1 | 4 |
| 10 | Podstawy komunikacji społecznej | 2 | 2 |
| 11 | Metody efektywnego uczenia się | 1 | 2 |
| 12 | Podstawy prawa cywilnego i gospodarczego | 1 | 3 |
| 13 | Socjologia | 2 | 3 |
| 14 | Wprowadzenie do projektu kierunkowego | 4 | 1 |
| 15 | Wychowanie fizyczne | 3,4 | 0 |
| 16 | Analiza ekonomiczno-finansowa | 3 | 6 |
| 17 | Biznesplan | 2 | 5 |
| 18 | Finansowanie działalności | 1 | 3 |
| 19 | Gra biznesowa | 3 | 3 |
| 20 | Narzędzia marketingu i promocji w małej firmie | 2 | 5 |
| 21 | Negocjacje | 1 | 3 |
| 22 | Podejmowanie działalności gospodarczej | 2 | 4 |
| 23 | Podstawy rachunkowości i dokumentacja finansowa | 1 | 5 |
| 24 | Psychologia marketingu i sprzedaży | 3 | 4 |
| 25 | Warsztaty kwalifikacji menedżerskich | 2 | 5 |
| 26 | Wykorzystanie narzędzi statystycznych w prowadzeniu biznesu | 3 | 6 |
| 27 | Zarządzanie projektem | 3 | 6 |
| 28 | Wykład do wyboru | 4 | 2 |
| 29 | Praktyka zawodowa | 5 | 20 |
| 30 | Praktyka zawodowa | 6 | 20 |
| 31 | Projekt kierunkowy 1 | 5 | 3 |
| 32 | Projekt kierunkowy 2 | 6 | 3 |
| 33 | Przedmioty specjalnościowe | 4,5,6 | 47 |

**Studia niestacjonarne:**

| Lp. | Przedmiot | semestr | ECTS |
|---|---|---|---|
| 1 | BHP | 1 | 0 |
| 2 | Język obcy 1 | 2 | 6 |
| 3 | Język obcy 2 | 3 | 6 |
| 4 | Praca zespołowa z wykorzystaniem narzędzi IT | 1 | 0 |
| 5 | Microsoft 365 | 1 | 3 |
| 6 | Podstawy ekonomii | 1 | 4 |
| 7 | Podstawy komunikacji społecznej | 2 | 2 |

| | | | |
|---|---|---|---|
| 8 | Metody efektywnego uczenia się | 1 | 2 |
| 9 | Podstawy prawa cywilnego i gospodarczego | 1 | 3 |
| 10 | Socjologia | 2 | 3 |
| 11 | Wprowadzenie do projektu kierunkowego | 4 | 1 |
| 12 | Analiza ekonomiczno-finansowa | 3 | 6 |
| 13 | Biznesplan | 2 | 5 |
| 14 | Finansowanie działalności | 1 | 3 |
| 15 | Gra biznesowa | 3 | 3 |
| 16 | Narzędzia marketingu i promocji w małej firmie | 2 | 5 |
| 17 | Negocjacje | 1 | 3 |
| 18 | Podejmowanie działalności gospodarczej | 2 | 4 |
| 19 | Podstawy rachunkowości i dokumentacja finansowa | 1 | 5 |
| 20 | Psychologia marketingu i sprzedaży | 3 | 4 |
| 21 | Warsztaty kwalifikacji menedżerskich | 2 | 5 |
| 22 | Wykorzystanie narzędzi statystycznych w prowadzeniu biznesu | 3 | 6 |
| 23 | Zarządzanie projektem | 3 | 6 |
| 24 | Wykład do wyboru | 4 | 2 |
| 25 | Praktyka zawodowa | 5 | 20 |
| 26 | Praktyka zawodowa | 6 | 20 |
| 27 | Projekt kierunkowy 1 | 5 | 3 |
| 28 | Projekt kierunkowy 2 | 6 | 3 |
| 29 | Przedmioty specjalnościowe | 4,5,6 | 47 |