

PLAN ZAJĘĆ
Zarządzanie
studia stacjonarne pierwszego stopnia
II rok IV semestr

Objaśnienia:

w. - wykład

ćw. - ćwiczenia

l. /lab. - laboratorium

wt. – **warsztaty**

aktualizacja 03.03.2020 r.

Dzień tygodnia/ Godziny		ZARZĄDZANIE II rok, IV semestr	
		Grupa A	Grupa B
		Specjalność zarządzanie sprzedażą	Specjalność HR w biznesie
PONIEDZIAŁEK	8:00 - 9:30		
	9:40 - 11:10		
	11:20 - 12:50		
	13:20 - 14:50		
	15:00 - 16:30		
	16:40 - 18:10	<p><u>Wykład łączony z II rokiem inżynierii zarządzania</u> <u>Metody ilościowe w zarządzaniu (w) - dr M. Reklewski, sala patrz niżej</u> <u>3 spotkania po 2 godziny oraz 2 godziny w formie e-learningu</u> 2 marca (sala 302), 23 marca (sala 403), 20 kwietnia (sala 303)</p> <p><u>Ekonometria (lab.) - dr J. Muszyńska, sala P6</u> <u>2 spotkania po 2 godziny oraz 8 godzin w formie e-learningu</u> 16 marca, 6 kwietnia</p> <p>Pozostałe zajęcia będą realizowane w soboty!</p> <p>Metody ilościowe w zarządzaniu (ćw.) – dr M. Reklewski, sala P6 <u>3 spotkania po 2 godziny</u> 9 marca, 30 marca, 25 maja</p> <p>Uwaga pozostałe zajęcia będą realizowane w soboty!</p>	
		<p>Grupa A, godz. 16.40 – 18.10 Techniki sprzedaży (ćw.) - dr E. Podlewska, sala 201 <u>1 spotkanie 2 godziny</u> 27 kwietnia Zajęcia przeniesione z 26 marca!</p>	

	18:20 - 19:50	<p align="center"><u>Godz. 18.20 – 19.05.</u> <u>Wykład łączony z II rokiem inżynierii zarządzania</u> <u>Metody ilościowe w zarządzaniu (w) - dr M. Reklewski, sala patrz niżej:</u> <u>2 spotkania po 1 godzinie</u> 2 marca (sala 302), 23 marca (sala 403)</p> <p align="center"><u>Godz. 18.20 – 19.50</u> <u>Ekonometria (lab.) - dr J. Muszyńska, sala P6</u> <u>2 spotkania po 2 godziny oraz 8 godzin w formie e-learningu</u> 16 marca, 6 kwietnia</p> <p align="center"><u>Godz. 18.20 – 19.50</u> Metody ilościowe w zarządzaniu (ćw.) – dr M. Reklewski, sala P6 <u>3 spotkania po 2 godziny</u> 9 marca, 30 marca, 20 kwietnia</p>	
		<p align="center"><u>Grupa A, godz. 18.20 – 19.50</u> <u>Techniki sprzedaży (ćw.) - dr E. Podlewska, sala 201</u> <u>1 spotkanie 2 godziny</u> 27 kwietnia <u>Zajęcia przeniesione z 26 marca!</u></p>	
WTOREK	8:00 - 9:30		
	9:40 - 11:10		
	11:20 - 12:50		
	13:20 - 14:50	Wykaz lektoratów międzykierunkowych	
	15:00 - 16:30	Wykaz lektoratów międzykierunkowych	
	16:40 - 18:10	Wykaz lektoratów międzykierunkowych	
	18:20 - 19:50	Wykaz lektoratów międzykierunkowych	
ŚRODA	8:00 - 9:30		
	9:40 - 11:10		
	11:20 - 12:50		
	13:20 - 14:50		
	15:00 - 16:30		
	16:40 - 18:10	<p align="center"><u>Wykład łączony z II rokiem finansów i rachunkowości</u> <u>Innowacje w przedsiębiorstwie (w) - dr M. Koltońska, sala 403</u> <u>4 spotkania po 2 godziny oraz 8 godzin w formie e-learningu</u> 19 lutego, 11 marca, 25 marca, 15 kwietnia</p> <p align="center">Kompetencje w relacjach społecznych (wt.)- mgr P. Taranowski, sala 203 <u>1 spotkanie 2 godziny</u> 22 kwietnia</p> <p align="center">Innowacje w przedsiębiorstwie (ćw.) - dr M. Koltońska, sala 403 <u>2 spotkania po 2 godziny oraz 8 godzin w formie e-learningu</u> 18 marca, 1 kwietnia</p>	

		Uwaga pozostałe zajęcia będą realizowane w soboty!!!	
		<u>Godz. 16.40 – 18.10</u> <u>Negocjacje handlowe (wt.) - mgr P. Taranowski, sala 203</u> <u>1 spotkanie 2 godziny</u> 26 lutego	<u>Godz. 16.40 – 18.10</u> Wywieranie wpływu i motywowanie (w) - dr E. Podlewska, sala 9 <u>1 spotkanie 2 godziny oraz 4 godziny w formie e-learningu</u> 26 lutego Pozostałe zajęcia będą realizowane w czwartki.
			<i>Negocjacje w pracy menedżera (wt)- dr E. Podlewska, sala 101</i> <u>1 spotkanie 2 godziny</u> 4 marca
			Wywieranie wpływu i motywowanie (ćw.) - dr E. Podlewska, sala 9 <u>1 spotkanie 2 godziny oraz 10 godzin w formie e-learningu</u> 13 maja
18:20 - 19:50		<u>Godz. 18.20 – 19.05.</u> <u>Wykład łączony z II rokiem finansów i rachunkowości</u> Innowacje w przedsiębiorstwie (w) - dr M. Koltońska, sala 403 <u>4 spotkania po 1 godzinie</u> 19 lutego, 11 marca, 25 marca, 15 kwietnia	
		<u>Godz. 18.20 – 19.05.</u> Kompetencje w relacjach społecznych (wt.)- mgr P. Taranowski, sala 203 <u>1 spotkanie 1 godzina</u> 22 kwietnia	
		<u>Godz. 18.20 – 19.05.</u> Innowacje w przedsiębiorstwie (ćw.) - dr M. Koltońska, sala 403 <u>2 spotkania po 1 godzinie</u> 18 marca, 1 kwietnia	
	<u>Godz. 18.20 – 19.05.</u> <u>Negocjacje handlowe (wt.) - mgr P. Taranowski, sala 203</u> <u>1 spotkanie 1 godzina</u> 26 lutego	<u>Godz. 18.20 – 19.50</u> Wywieranie wpływu i motywowanie (w) - dr E. Podlewska, sala 9 <u>1 spotkanie 2 godziny</u> 26 lutego	<u>Godz. 18.20 – 19.50</u> Wywieranie wpływu i motywowanie (ćw.) - dr E. Podlewska, sala 9 <u>1 spotkanie 2 godziny</u> 13 maja Pozostałe zajęcia będą realizowane w czwartki i soboty.
			<u>Godz. 18.20 – 19.50</u> <i>Negocjacje w pracy menedżera (wt.)- dr E. Podlewska, sala 101</i> <u>1 spotkanie 2 godziny</u> 4 marca Pozostałe zajęcia będą realizowane w czwartki oraz w soboty

CZWARTEK	8:00 - 9:30			
	9:40 - 11:10			
	11:20 - 12:50			
	13:20 - 14:50			
	15:00 - 16:30			
	16:40 - 18:10	<p>Techniki sprzedaży (ćw.) – dr E. Podlewska, sala 201A <u>1 spotkanie 2 godziny</u> 26 marca</p> <p>Polityka promocji przedsiębiorstwa (w) - mgr J. Wojtas, sala 106 <u>4 spotkania po 2 godziny oraz 7 godzin w formie e-learningu</u> 19 marca, 2 kwietnia, 23 kwietnia, 21 maja (wyjątkowo 203)</p> <p>Polityka promocji przedsiębiorstwa (p) - mgr J. Wojtas, sala patrz niżej: <u>2 spotkania po 2 godziny</u> 12 marca (sala 104), 16 kwietnia (sala 107)</p>	<p>Wywieranie wpływu i motywowanie (w) - dr E. Podlewska, sala 107 <u>1 spotkanie 2 godziny</u> 12 marca</p> <p>Rynek pracy w Polsce i UE (w) - mgr P. Taranowski, sala 2 (budynek dydaktyczny przy ul. Energetyków 30) <u>3 spotkania po 2 godziny</u> 20 lutego, 5 marca, 26 marca</p> <p><i>Negocjacje w pracy menedżera (wt.)- dr E. Podlewska, sala 107</i> <u>1 spotkanie 2 godziny</u> 7 maja</p>	
	18:20 - 19:50	<p>Zachowania nabywców (wt.) - mgr J. Wojtas, sala 106 <u>4 spotkania po 2 godziny</u> 19 marca, 2 kwietnia, 23 kwietnia, 21 maja (wyjątkowo sala 203)</p> <p>Techniki sprzedaży (ćw.) – dr E. Podlewska, sala 201A <u>1 spotkanie 2 godziny</u> 26 marca</p> <p>Godz. 18.20 – 19.50</p> <p>Polityka promocji przedsiębiorstwa (p) - mgr J. Wojtas, sala patrz niżej: <u>1 spotkanie 2 godziny oraz 1 spotkanie 1 godzina</u> 12 marca (sala 104), 16 kwietnia (sala 107) – 1 godzina 18.20 – 19.05.</p>	<p>Wywieranie wpływu i motywowanie (ćw.) - dr E. Podlewska, sala 107 <u>1 spotkanie 2 godziny</u> 12 marca</p> <p>Godz. 18.20 – 19.50</p> <p>Rynek pracy w Polsce i UE (w) - mgr P. Taranowski, sala 2 (budynek dydaktyczny przy ul. Energetyków 30) <u>2 spotkania po 2 godziny</u> 20 lutego, 5 marca</p> <p>Godz. 18.20 – 19.50</p> <p>Rynek pracy w Polsce i UE (ćw.) - mgr P. Taranowski, sala 2 (budynek dydaktyczny przy ul. Energetyków 30) <u>1 spotkanie 2 godziny</u> 26 marca</p> <p><i>Pozostałe zajęcia będą realizowane w soboty!</i></p> <p>Godz. 18.20 – 19.05 <i>Negocjacje w pracy menedżera (wt.)- dr E. Podlewska, sala 107</i> <u>1 spotkanie 1 godzina</u> 7 maja</p>	
	PIĄTEK	8:00 - 9:30		
		9:40 - 11:10		
		11:20 - 12:50		
13:20 - 14:50				
15:00 - 16:30				

	16:40 - 18:10	<p>Pozyskiwanie klientów (ćw.)- mgr M. Kołtońska, sala patrz niżej: <u>3 spotkania po 2 godziny</u> 28 lutego (sala 204), 20 marca (sala 305), 17 kwietnia (sala 204)</p> <p><u>Badanie potrzeb i satysfakcji klientów (wt.) – dr M. Kołtońska, sala 305</u> <u>1 spotkanie 2 godziny oraz 6 godzin w formie e-learningu</u> 3 kwietnia</p>	
	18:20 - 19:50	<p><u>Godz. 18.20 – 19.05</u></p> <p>Pozyskiwanie klientów (ćw.)- mgr M. Kołtońska, sala patrz niżej: <u>3 spotkania po 1 godzinie</u> 28 lutego (sala 204), 20 marca (sala 305), 17 kwietnia (sala 204)</p> <p><u>Godz. 18.20 – 19.05</u> <u>Badanie potrzeb i satysfakcji klientów (wt.) – dr M. Kołtońska, sala 305</u> <u>1 spotkanie 1 godzina</u> 3 kwietnia</p>	
SOBOTA	8:00 - 9:30		plan zajęć poniżej
	9:40 - 11:10		
	11:20 - 12:50		
	13:20 - 14:50		
	15:00 - 16:30		
	16:40 - 18:10		
	18:20 - 19:50		

UWAGA STUDENCI!!

1. W semestrze letnim roku akademickiego 2019/2020 w dniu 10 czerwca 2020 roku (środa) obowiązuje plan zajęć z piątku.
2. Zajęcia odbywają się w budynku dydaktycznym przy ul. Mechaników 3. W przypadku zmiany budynku dydaktycznego na planie podano odpowiednią informację.

Wykaz zajęć realizowanych w semestrze letnim roku akademickiego 2019/2020:
 Zarządzanie, zarządzanie sprzedażą, stacjonarne, rok II, semestr 4, 2019/2020

Lp.	Przedmioty	Rodzaj zajęć	Całkowita liczba godzin	Liczba godzin realizowanych w formie tradycyjnej	Liczba godzin realizowanych w formie e-learningu	Liczba punktów ECTS (proszę podać oddzielnie dla każdej formy zajęć)	Nauczyciele akademicy prowadzący zajęcia
							grupa pracująca
1.	Lektorat języka obcego	ćw.	30	30	0	2	SJO
2.	Innowacje w przedsiębiorstwie	w	20	12	8	2	dr M.Kołońska
3.	Innowacje w przedsiębiorstwie	ćw.	20	12	8	2	dr M.Kołońska
4.	Praktyka zawodowa tradycyjna	pz	160	160	0	5,5	
5.	Polityka promocji przedsiębiorstwa	w	15	8	7	2	mgr J. Wojtas
6.	Polityka promocji przedsiębiorstwa	p	15	15	0	2,5	mgr J. Wojtas
7.	Pozyskiwanie klientów	ćw.	15	15	0	2	dr M.Kołońska
8.	Badanie potrzeb i satysfakcji klientów	wt	15	9	6	1,5	dr M.Kołońska
9.	Zachowania nabywców	wt	15	15	0	1,5	mgr J.Wojtas
10.	Techniki sprzedaży	ćw.	20	16	4	2,5	dr E.Podlewska
11.	Negocjacje handlowe	wt	15	15	0	1,5	mgr P.Taranowski
12.	Metody ilościowe w zarządzaniu	w	10	8	2	1	dr M.Ręklewski
13.	Metody ilościowe w zarządzaniu	ćw.	20	20	0	1,5	dr M.Ręklewski
14.	Ekonometria	l	20	12	8	1,5	dr J.Muszyńska
15.	Kompetencje w relacjach społecznych	wt	15	15	0	1	mgr P.Taranowski

Zarządzanie, HR w biznesie, stacjonarne, rok II, semestr 4, 2019/2020

Lp.	Przedmioty	Rodzaj zajęć	Całkowita liczba godzin	Liczba godzin realizowanych w formie tradycyjnej	Liczba godzin realizowanych w formie e-learningu	Liczba punktów ECTS (proszę podać oddzielnie dla każdej formy zajęć)	Liczba punktów ECTS (proszę podać oddzielnie dla każdej formy zajęć)	Nauczyciele akademicy prowadzący zajęcia
								grupa pracująca
1.	Lektorat języka obcego	ćw.	30	30	0	2	0	Wykaz lektoratów międzykierunkowych
2.	Innowacje w przedsiębiorstwie	w	20	12	8	2	0	dr M. Kołtońska
3.	Innowacje w przedsiębiorstwie	ćw.	20	12	8	2	0	dr M. Kołtońska
4.	Praktyka zawodowa tradycyjna	pz	160	160	0	5,5	0	Opiekun praktyki
5.	Rynek pracy w Polsce i UE	w	10	10	0	2	0	mgr P. Taranowski
6.	Rynek pracy w Polsce i UE	ćw.	20	20	0	3	0	mgr P. Taranowski
7.	Wywieranie wpływu i motywowanie	w	10	6	4	2	0	dr E. Podlewska
8.	Wywieranie wpływu i motywowanie	ćw.	30	20	10	4	0	dr E. Podlewska
9.	Negocjacje w pracy menedżera	wt	15	15	0	2,5	0	dr E. Podlewska
10.	Metody ilościowe w zarządzaniu	w	10	8	2	1	0	dr M. Ręklewski
11.	Metody ilościowe w zarządzaniu	ćw.	20	20	0	1,5	0	dr M. Ręklewski
12.	Ekonometria	l	20	12	8	1,5	0	dr J. Muszyńska
13.	Kompetencje w relacjach społecznych	wt	15	15	0	1	0	mgr P. Taranowski

PLAN ZAJĘĆ
Zarządzanie
 studia stacjonarne pierwszego stopnia
II rok, IV semestr

Data	Godziny	ZARZĄDZANIE II rok, IV semestr	
		Specjalność zarządzanie sprzedażą	Specjalność HR w biznesie
Sobota 22 lutego 2020 r.	8:00-9:30	<u>Godz. 8.45. – 9.30</u>	
		Zachowania nabywców (wt)- mgr J. Wojtas, sala 302	
	9:40-11:10	Zachowania nabywców (wt)- mgr J. Wojtas, sala 302	
	11:20-12:50		
	13:20-14:50		
	15:00-16.30		
	16.40-18:10		
18:20-19:50			
Sobota 29 lutego 2020 r.	8:00-9:30	Innowacje w przedsiębiorstwie (ćw.) - dr M. Kołtońska, sala 303	
	9:40-11:10	Innowacje w przedsiębiorstwie (ćw.) - dr M. Kołtońska, sala 303	
	11:20-12:50	Kompetencje w relacjach społecznych (wt)- mgr P. Taranowski, sala 1 budynek dydaktyczny przy ul. Energetyków 30	
	13:20-14:50	Techniki sprzedaży (ćw.) - dr E. Podlewska, sala 302	Rynek pracy w Polsce i UE (ćw.) - mgr P. Taranowski, sala 1 budynek dydaktyczny przy ul. Energetyków 30
	15:00-16.30	Techniki sprzedaży (ćw.) - dr E. Podlewska, sala 302	Rynek pracy w Polsce i UE (ćw.) - mgr P. Taranowski, sala 1 budynek dydaktyczny przy ul. Energetyków 30
	16.40-18:10		
	18:20-19:50		
Sobota 7 marca 2020 r.	8:00-9:30		
	9:40-11:10		
	11:20-12:50	Negocjacje handlowe (wt)- mgr P. Taranowski, sala 2 budynek dydaktyczny przy ul. Energetyków 30	Negocjacje w pracy menedżera (wt)- dr E. Podlewska, sala 303
	13:20-14:50	Negocjacje handlowe (wt)- mgr P. Taranowski, sala 2 budynek dydaktyczny przy ul. Energetyków 30	Negocjacje w pracy menedżera (wt)- dr E. Podlewska, sala 303
	15:00-16.30	Kompetencje w relacjach społecznych (wt)- mgr P. Taranowski, sala 2 budynek dydaktyczny przy ul. Energetyków 3	
	16.40-18:10		
	18:20-19:50		

Sobota 14 marca 2020 r.	8:00-9:30	Pozyskiwanie klientów (ćw.) - mgr M. Kołtońska, sala 1 budynek dydaktyczny przy ul. Energetyków 30	
	9:40-11:10	Innowacje w przedsiębiorstwie (ćw.) - dr M. Kołtońska, sala 1 budynek dydaktyczny przy ul. Energetyków 30	
	11:20-12:50	Pozyskiwanie klientów (ćw.) - mgr M. Kołtońska, sala 1 budynek dydaktyczny przy ul. Energetyków 30	Wywieranie wpływu i motywowanie (ćw.) - dr E. Podlewska, sala 302
	13:20-14:50	Techniki sprzedaży (ćw.) - dr E. Podlewska, sala 302	Rynek pracy w Polsce i UE (ćw.) - mgr P. Taranowski, sala 1 budynek dydaktyczny przy ul. Energetyków 30
	15:00-16:30	Techniki sprzedaży (ćw.) - dr E. Podlewska, sala 302	Rynek pracy w Polsce i UE (ćw.) - mgr P. Taranowski, sala 1 budynek dydaktyczny przy ul. Energetyków 30
	16:40-18:10		<i>Negocjacje w pracy menedżera (wt) - dr E. Podlewska, sala 2, budynek dydaktyczny przy ul. Energetyków 30</i>
	18:20-19:50		<i>Negocjacje w pracy menedżera (wt) - dr E. Podlewska, sala 2 budynek dydaktyczny przy ul. Energetyków 30</i>
Sobota 21 marca 2020 r.	8:00-9:30		
	9:40-11:10	Polityka promocji przedsiębiorstwa (p)- mgr J. Wojtas, sala 402	
	11:20-12:50	Polityka promocji przedsiębiorstwa (p)- mgr J. Wojtas, sala 402	
	13:20-14:50	Kompetencje w relacjach społecznych (wt) - mgr P. Taranowski, sala 302	
	15:00-16:30	Kompetencje w relacjach społecznych (wt) - mgr P. Taranowski, sala 302	
	16:40-18:10		Wywieranie wpływu i motywowanie (ćw.) - dr E. Podlewska, sala 303
	18:20-19:50		Wywieranie wpływu i motywowanie (ćw.) - dr E. Podlewska, sala 303
Sobota 4 kwietnia 2020 r.	8:00-9:30		
	9:40-11:10	Techniki sprzedaży (ćw.) - dr E. Podlewska, sala 305	Rynek pracy w Polsce i UE (ćw.) - mgr P. Taranowski, sala 2 budynek dydaktyczny przy ul. Energetyków 30
	11:20-12:50	Techniki sprzedaży (ćw.) - dr E. Podlewska, sala 305	Rynek pracy w Polsce i UE (ćw.) - mgr P. Taranowski, sala 2 budynek dydaktyczny przy ul. Energetyków 30
	13:20-14:50	Negocjacje handlowe (wt) - mgr P. Taranowski, sala 2 budynek dydaktyczny przy ul. Energetyków 30	<i>Negocjacje w pracy menedżera (wt) - dr E. Podlewska, sala 302</i>
	15:00-16:30		<i>Negocjacje w pracy menedżera (wt) - dr E. Podlewska, sala 302</i>
	16:40-18:10		
	18:20-19:50		
Sobota 18 kwietnia 2020 r.	8:00-9:30	Godz. 8.45 – 9.30 Badanie potrzeb i satysfakcji klientów (wt.) – dr M. Kołtońska, sala 402	
	9:40-11:10	Badanie potrzeb i satysfakcji klientów (wt.) – dr M. Kołtońska, sala 402	
	11:20-12:50	Zachowania nabywców (wt)- mgr J. Wojtas, sala 2 budynek dydaktyczny przy ul. Energetyków 30	
	13:20-14:50	Zachowania nabywców (wt)- mgr J. Wojtas, sala 304	
	15:00-16:30	Ekonometria (lab.) - dr J. Muszyńska, sala 105	
	16:40-18:10	Ekonometria (lab.) - dr J. Muszyńska, sala 105	
	18:20-19:50		

Sobota 25 kwietnia 2020 r.	8:00-9:30	Metody ilościowe w zarządzaniu (ćw.) – dr M. Ręklewski, sala P6	
	9:40-11:10	Metody ilościowe w zarządzaniu (ćw.) – dr M. Ręklewski, sala P6	
	11:20-12:50	Kompetencje w relacjach społecznych (wt)- mgr P. Taranowski, sala 2 budynek dydaktyczny przy ul. Energetyków 30	
	13:20-14:50	Kompetencje w relacjach społecznych (wt)- mgr P. Taranowski, sala 2 budynek dydaktyczny przy ul. Energetyków 30	
	15:00-16.30	Negocjacje handlowe (wt.) - mgr P. Taranowski, sala 2 budynek dydaktyczny przy ul. Energetyków 30	
	16.40-18:10		
	18:20-19:50		

Sobota 9 maja 2020 r.	8:00-9:30		Wywieranie wpływu i motywowanie (ćw.) - dr E. Podlewska, sala 202
	9:40-11:10	Pozyskiwanie klientów (ćw.)- mgr M. Kołtońska, sala 103	Wywieranie wpływu i motywowanie (ćw.) - dr E. Podlewska, sala 202
	11:20-12:50	Techniki sprzedaży (ćw.) - dr E. Podlewska, sala 301	Rynek pracy w Polsce i UE (ćw.) - mgr P. Taranowski, sala 3 budynek dydaktyczny przy ul. Energetyków 30
	13:20-14:50	Techniki sprzedaży (ćw.) - dr E. Podlewska, sala 301	Rynek pracy w Polsce i UE (ćw.) - mgr P. Taranowski, sala 3 budynek dydaktyczny przy ul. Energetyków 30
	15:00-16.30	Metody ilościowe w zarządzaniu (ćw.) – dr M. Ręklewski, sala 107	
	16.40-18:10	Metody ilościowe w zarządzaniu (ćw.) – dr M. Ręklewski, sala 107	
	18:20-19:50		

Sobota 16 maja 2020 r.	8:00-9:30	<u>Godz. 8.45 – 9.30</u> Badanie potrzeb i satysfakcji klientów (wt.) – dr M. Kołtońska, sala 102	
	9:40-11:10	Badanie potrzeb i satysfakcji klientów (wt.) – dr M. Kołtońska, sala 102	
	11:20-12:50	Negocjacje handlowe (wt.)- mgr P. Taranowski, sala 202	Wywieranie wpływu i motywowanie (ćw.) - dr E. Podlewska, sala 403
	13:20-14:50	Negocjacje handlowe (wt.)- mgr P. Taranowski, sala 202	Wywieranie wpływu i motywowanie (ćw.) - dr E. Podlewska, sala 403
	15:00-16.30	Polityka promocji przedsiębiorstwa (p) - mgr J. Wojtas, sala 302	Rynek pracy w Polsce i UE (ćw.) - mgr P. Taranowski, sala 202
	16.40-18:10	Polityka promocji przedsiębiorstwa (p) - mgr J. Wojtas, sala 302	
	18:20-19:50		