

Uniwersytet WSB Merito w Toruniu
Wydział Finansów i Zarządzania w Bydgoszczy

Program studiów
dla kierunku
PSYCHOLOGIA W BIZNESIE
studia pierwszego stopnia

Studia: stacjonarne, niestacjonarne
Profil: praktyczny

Rok akademicki 2026/2027

I. OGÓLNA CHARAKTERYSTYKA KIERUNKU STUDIÓW

nazwa kierunku studiów	PSYCHOLOGIA W BIZNESIE	
Poziom kształcenia (studia pierwszego stopnia / studia drugiego stopnia / jednolite studia magisterskie)	studia pierwszego stopnia	
Profil kształcenia	praktyczny	
Forma studiów stacjonarne/niestacjonarne	stacjonarne, niestacjonarne	
Czas trwania studiów (w semestrach)	6 semestrów	
łączna liczba punktów ECTS dla danej formy studiów	180	
łączna liczba godzin określona w programie studiów	Studia stacjonarne 2594	Studia niestacjonarne 2148
Tytuł zawodowy nadawany absolwentom	licencjat	
Wymiar praktyk zawodowych	960 godzin	
Język prowadzenia studiów	polski	
Rok rozpoczęcia cyklu kształcenia	2026/2027	

II. EFEKTY UCZENIA SIĘ

Symbol efektu uczenia się na kierunku	Efekty uczenia się dla studiów pierwszego stopnia na kierunku PSYCHOLOGIA W BIZNESIE	Odniesienie do charakterystyk efektów uczenia się dla poziomu 6
WIEDZA - absolwent zna i rozumie:		
PSB_I_W01	terminologię używaną w psychologii w biznesie	P6S_WG
PSB_I_W02	w zaawansowanym stopniu koncepcje, metody i narzędzia charakterystyczne dla zarządzania, psychologii i innych dyscyplin naukowych umożliwiające opis procesów w nich zachodzących	P6S_WG
PSB_I_W03	w zaawansowanym stopniu mechanizmy i prawidłowości interakcji zachodzących między jednostką a organizacją	P6S_WG
PSB_I_W04	w zaawansowanym stopniu typowe narzędzia komunikacji wewnętrznej i zewnętrznej między jednostką, grupą a otoczeniem	P6S_WG
PSB_I_W05	w zaawansowanym stopniu kluczowe koncepcje funkcjonowania i rozwoju człowieka na poziomie indywidualnym, grupowym i instytucjonalnym	P6S_WG
PSB_I_W06	w zaawansowanym stopniu zachowania człowieka w sytuacjach społecznych oraz relacje zachodzące między jednostką a podmiotami gospodarczymi / instytucjami społecznymi	P6S_WG P6S_WK
PSB_I_W07	w zaawansowanym stopniu dysfunkcyjne zjawiska zachodzące w organizacjach i sposoby przeciwdziałania im (stresowi, wypaleniu zawodowemu itp.)	P6S_WG
PSB_I_W08	w zaawansowanym stopniu procesy związane z rozpoznawaniem i zaspokajaniem poszczególnych potrzeb człowieka, jego emocji, motywacji oraz dążeń	P6S_WG

PSB_I_W09	uwarunkowania przedsiębiorczości człowieka i czynniki jej sprzyjające	P6S_WG P6S_WK
PSB_I_W10	funkcje i style kierowania ludźmi w organizacji	P6S_WG
PSB_I_W11	w zaawansowanym stopniu pojęcie kultury organizacyjnej i jej wpływu na sprawność działalności indywidualnej i zespołowej	P6S_WG P6S_WK
PSB_I_W12	atraktywność przedsiębiorstwa / organizacji	P6S_WG
PSB_I_W13	w zaawansowanym stopniu narzędzia zarządzania w organizacji, w tym zarządzania zmianą	P6S_WK
PSB_I_W14	w zaawansowanym stopniu kluczowe koncepcje teorii przedsiębiorstwa dotyczące powstania, funkcjonowania i rozwoju organizacji gospodarczych	P6S_WG P6S_WK
PSB_I_W15	w zaawansowanym stopniu znaczenie i konsekwencje zależności pomiędzy podmiotami gospodarczymi a innymi instytucjami społecznymi tworzącymi ich otoczenie w skali krajowej i międzynarodowej	P6S_WG P6S_WK
PSB_I_W16	w zaawansowanym stopniu dynamikę interakcji człowieka w grupie oraz organizacji, a także procesy oraz narzędzia w zakresie budowania zespołu	P6S_WG P6S_WK
PSB_I_W17	w zaawansowanym stopniu metodykę i psychologię zarządzania projektami	P6S_WG
PSB_I_W18	w zaawansowanym stopniu typowe metody projektowania i przeprowadzania badań	P6S_WG
PSB_I_W19	w zaawansowanym stopniu funkcje i narzędzia procesu kreowania wizerunku oraz działań marketingowych w odniesieniu do produktu, osoby oraz organizacji	P6S_WG
PSB_I_W20	zasady i normy etyczne, prawne, społeczne oraz kulturowe w relacjach międzyludzkich i zawodowych, w tym pojęcia i zasady z zakresu ochrony własności intelektualnej	P6S_WG P6S_WK
UMIEJĘTNOŚCI - absolwent potrafi:		
PSB_I_U01	wykorzystywać zdobytą wiedzę z psychologii w biznesie w praktyce prowadzenia działalności organizacji	P6S_UW
PSB_I_U02	analizować zjawiska zachodzące między ludźmi w instytucjach biznesowych	P6S_UW
PSB_I_U03	przeprowadzić obserwacje zachowania jednostki, a także identyfikować procesy w organizacji i otoczeniu oraz wstępnie je analizować i oceniać	P6S_UK
PSB_I_U04	wykorzystać oceny, metody, techniki i narzędzia służące do zarządzania ludźmi w organizacjach, w tym także w warunkach nietypowych i nie w pełni przewidywalnych	P6S_UK
PSB_I_U05	stosować techniki i zasady negocjacji i mediacji z efektywnym wykorzystaniem komunikacji interpersonalnej	P6S_UW P6S_UK
PSB_I_U06	określić kryteria i poziom mierników funkcjonowania człowieka w organizacji, jak również samej organizacji	P6S_UW
PSB_I_U07	podjąć i wdrażać decyzje operacyjne, taktyczne, a także oceniać proponowane rozwiązania	P6S_UK P6S_UO
PSB_I_U08	kategorizować i analizować zjawiska społeczne oraz zachowania jednostki	P6S_UW
PSB_I_U09	klarownie i zwięźle komunikować się z otoczeniem z wykorzystaniem fachowej terminologii, dopasowując treści i formy komunikatu do odbiorcy	P6S_UK
PSB_I_U10	prezentować i przekazywać swoją wiedzę przy użyciu różnych narzędzi i środków, w tym także zaawansowanych technik informacyjno-komunikacyjnych	P6S_UK

PSB_I_U11	zastosować wiedzę z psychologii w biznesie w celu motywowania oraz wywierania wpływu na siebie i innych, a także rozwiązywać złożone i nietypowe problemy oraz wykonywania zadań w warunkach nie w pełni przewidywalnych	P6S_UW P6S_UK
PSB_I_U12	wykorzystać wiedzę z psychologii w: sprzedaży, obsłudze klienta, działaniach marketingowych i reklamie oraz wywieraniu wpływu na zachowania konsumenckie, uwzględniając także złożone i nietypowe uwarunkowania	P6S_UW P6S_UK
PSB_I_U13	określić wpływ czynników ekonomicznych, społecznych, poznawczych i emocjonalnych na podejmowanie decyzji gospodarczych	P6S_UW
PSB_I_U14	diagnozować i interpretować zjawiska społeczne i organizacyjne (w tym patologiczne) oraz podejmować adekwatne działania obejmujące profilaktykę i działania zaradcze	P6S_UW
PSB_I_U15	posługiwać się narzędziami informatycznymi i technologiami informacyjnymi, w tym także zaawansowanymi technikami informacyjno-komunikacyjnymi w celu gromadzenia, przetwarzania i analizowania danych	P6S_UW P6S_UK
PSB_I_U16	podejmować decyzje dotyczące prowadzenia projektu oraz oceniać proponowane rozwiązania w zakresie wyboru wariantu projektu, w tym projektów wizerunkowych i marketingowych	P6S_UW P6S_UO
PSB_I_U17	planować i realizować własne uczenie się przez całe życie w celu doskonalenia swoich kompetencji interpersonalnych i zawodowych	P6S_UU
PSB_I_U18	planować i organizować pracę indywidualną i zespołową, współdziałać w zespole, a także diagnozować kompetencje członków i pełnione przez nich role	P6S_UW P6S_UO
PSB_I_U19	zarządzać czasem własnym oraz zespołu	P6S_UK
PSB_I_U20	identyfikować i rozwiązywać konflikty w relacjach interpersonalnych i zawodowych, również z wykorzystaniem narzędzi coachingowych	P6S_UW P6S_UK
PSB_I_U21	posługiwać się językiem obcym na poziomie B2 Europejskiego Systemu Opisu Kształcenia Językowego	P6S_UK
KOMPETENCJE SPOŁECZNE - absolwent jest gotów do:		
PSB_I_K01	dokonania samooceny stanu swojej wiedzy i umiejętności z zakresu psychologii w biznesie	P6S_KK
PSB_I_K02	doceniania znaczenia wiedzy i zasięgania opinii ekspertów w przypadku trudności z samodzielnym rozwiązaniem problemów poznawczych i praktycznych	P6S_KK
PSB_I_K03	myślenia i działania w sposób przedsiębiorczy	P6S_KO
PSB_I_K04	inicjowania i współorganizowania działań na rzecz środowiska społecznego i interesu publicznego	P6S_KO
PSB_I_K05	brania odpowiedzialności za powierzone mu zadania związane z wykonywaną pracą oraz pełnioną rolą zawodową	P6S_KR
PSB_I_K06	przestrzegania etyki zawodowej i wymagania tego od innych oraz podejmowania działań mających na celu dbałość o dorobek i tradycje zawodów związanych ze studiowanym kierunkiem	P6S_KR

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

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

	Język obcy	Podstawy filozofii i etyki	Podstawy socjologii	Różnice kulturowe	Edytory tekstu	Grafika menadżerska i prezentacyjna	Zarządzanie karierą	Ochrona własności intelektualnej	Wychowanie fizyczne	Podstawy psychologii	Metody badań w biznesie i psychologii	Statystyka	Zarządzanie	Ekonomia behawioralna	Zachowania organizacyjne	Neuropsychologiczne aspekty rozwoju i uczenia się	Psychologia pracy	Koncepcje psychologiczne człowieka	Podstawy komunikacji społecznej	Trening umiejętności interpersonalnych	Psychologia społeczna	Emocje i motywacja	Zarządzanie zasobami ludzkimi	Zarządzanie projektami	Marketing	Psychologia różnic indywidualnych	Psychospołeczne wywieranie wpływu	Psychologia w marketingu	Procesy poznawcze w podejmowaniu decyzji	Psychologia komunikacji rynkowej	Etyka psychologa biznesu	Gra menadżerska	Podstawy prawa	Communication Skills in Business	Networking - sieci społeczne w biznesie	Inicjowanie i prowadzenie własnej działalności gospodarczej	Public relations	Autoprezentacja i trening wypowiedzi ustnej	Praktyka zawodowa 1 i 2			
PSB_I_W01				X						X						X			X			X					X				X	X										
PSB_I_W02			X	X						X						X		X	X			X		X					X													
PSB_I_W03													X				X																				X					
PSB_I_W04					X	X					X				X				X	X	X														X				X	X		
PSB_I_W05	X	X								X						X		X									X			X												
PSB_I_W06		X												X			X					X											X			X						
PSB_I_W07										X							X										X															
PSB_I_W08										X							X										X															
PSB_I_W09						X								X				X				X						X	X	X								X	X			
PSB_I_W10													X		X		X							X						X												
PSB_I_W11															X					X																			X		X	
PSB_I_W12													X													X								X	X						X	
PSB_I_W13															X											X									X	X					X	
PSB_I_W14													X													X								X							X	
PSB_I_W15															X										X	X																
PSB_I_W16				X											X								X																			
PSB_I_W17													X		X									X																	X	
PSB_I_W18										X	X												X																			
PSB_I_W19																									X		X	X														
PSB_I_W20	X		X					X									X				X							X		X					X						X	
PSB_I_U01				X									X									X				X								X							X	
PSB_I_U02															X				X		X	X	X				X	X					X	X			X					
PSB_I_U03									X	X					X	X	X	X				X	X	X	X	X	X	X	X				X								X	
PSB_I_U04																							X	X										X							X	
PSB_I_U05																				X																						X
PSB_I_U06														X							X		X											X								
PSB_I_U07															X	X								X	X									X								
PSB_I_U08	X	X	X	X				X		X		X					X				X	X					X	X	X	X	X		X				X		X			
PSB_I_U09	X																		X	X										X						X	X		X	X	X	
PSB_I_U10					X					X	X	X			X				X	X										X									X	X		
PSB_I_U11						X										X	X					X	X						X	X	X		X							X	X	
PSB_I_U12																										X		X													X	
PSB_I_U13																			X								X											X	X			
PSB_I_U14																	X							X				X														
PSB_I_U15					X	X				X	X															X									X						X	X
PSB_I_U16										X																X	X											X				
PSB_I_U17	X	X	X	X		X	X	X					X							X		X													X	X	X		X		X	
PSB_I_U18									X						X						X			X	X	X		X	X								X			X		
PSB_I_U19																					X			X	X	X		X								X				X		
PSB_I_U20																	X														X										X	
PSB_I_U21	X																																				X					
PSB_I_K01	X				X		X			X	X	X	X	X	X	X		X	X			X		X				X											X	X		
PSB_I_K02			X	X		X										X					X	X																			X	X
PSB_I_K03						X																													X				X			X
PSB_I_K04																	X		X			X	X															X				
PSB_I_K05						X						X			X	X					X			X	X								X	X		X	X				X	X
PSB_I_K06		X		X		X				X							X						X				X	X		X	X									X	X	X

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

ZAJĘCIA LUB GRUPY ZAJĘĆ	TREŚCI PROGRAMOWE
Język obcy	Wprowadzenie słownictwa dot. poszukiwania pracy/stażu/praktyk – właściwa wymowa, przykłady użycia w zdaniach. Ćwiczenia w formie treningu językowego. Czasownik „być” w praktycznych przykładach. Wprowadzenie słownictwa związanego z CV i opisem obowiązków w miejscu pracy. Zastosowanie poznanego słownictwa w praktyce używając czasu teraźniejszego. Wprowadzenie słownictwa – opis miejsca pracy i przyimki miejsca. Ćwiczenia – pytanie i podawanie drogi. Przedstawianie się w miejscu pracy – ćwiczenia w praktyce. Opisywanie dnia pracy. Przypomnienie czasu przeszłego. Poszukiwanie pracy/stażu/praktyk – analiza ofert pracy, szukanie rekomendacji u znajomych, słownictwo związane z oferowanymi warunkami pracy (słuchanie, czytanie); gramatyka – okresy warunkowe. Rozmowa kwalifikacyjna – zachowania związane z rozmową kwalifikacyjną, szukanie silnych i słabych stron, mowa ciała, zarządzanie stresem, pisanie efektywnego CV (słuchanie, czytanie); gramatyka – czasy przeszłe, opisywanie przeszłych doświadczeń. Firmy. Struktura firmy. Wydziały i ich zadania. Opis firmy. Cechy dobrej i złej firmy. Komentowanie opinii innych osób. Argumentowanie własnej opinii. Tematyka kulturowa Rozmowy. Strategie prowadzenia dialogu z przedstawicielami innych kultur. Trudności w porozumiewaniu się- różnice w wymowie. Rozpoznawanie pozycji zawodowej rozmówców. Odgrywanie ról. Wygłaszanie i uzasadnienie własnej opinii. Przedstawianie argumentów za i przeciw. Zasoby ludzkie. Cechy pożądane przez pracodawców. Zatrudnianie właściwych osób cechy dobrego pracownika. Proces rekrutacyjny. Przygotowanie do rozmowy o pracę. Wysłuchanie opinii specjalisty. Kobiety w pracy. Zmiany w sytuacji kobiet na świecie. Opis sytuacji gospodarczej i zachodzących zmian. Wymiana opinii. Zdobywanie informacji o pracodawcy- korzystanie z dostępnych źródeł (Internet, telefon) Moje zadania w pracy, podział odpowiedzialności, struktura firmy, pisanie korespondencji formalnej (słuchanie, czytanie); gramatyka. Onboarding – wprowadzenie nowej osoby w struktury i zasady firmy; rozumienie regulaminów oraz instrukcji (czytanie, słuchanie), gramatyka – strona bierna Firmy, które odniosły sukces. Zbieranie informacji na stronach internetowych. Analiza organizacji działań firmy. Rzeczowniki złożone. Zgadanie i nie zgadzanie się z przedstawioną opinią. Spotkania z przedstawicielami innych firm. Prowadzenie niezobowiązującej rozmowy. Reklama. Środki i metody reklamy. Media. Co składa się na dobrą reklamę? Nieetyczne praktyki reklamowe. Wyrażanie opinii. Uzasadnianie własnego zdania. Wypracowywanie wspólnego rozwiązania w dyskusji. Nowy rodzaj kampanii reklamowej. Jak skutecznie zdobyć klienta? Zaskoczenie- nowy styl w reklamie. Jak działa reklama. Reklama „na żywo” Opis etapów kampanii reklamowej. Dyskusja. Prezentacje- rozpoczynanie i układ wzorcowej prezentacji. Układanie planu prezentacji.

	Prezentacja formalna Zbieranie materiałów. Struktura prezentacji. Wysłuchanie przykładowych prezentacji. Przygotowanie i wygłoszenie prezentacji formalnej – rozpoczynanie, określenie celu, podsumowanie. Funkcjonowanie firmy: obsługa klienta, Internet, technologie, reklama, zarządzanie projektem i komunikacja w firmie (czytanie i słuchanie), gramatyka Prezentacje – techniki prezentacyjne i oddziaływanie na słuchacza, prezentowanie danych, skuteczny początek i mocne zakończenie prezentacji (czytanie i słuchanie); gramatyka Negocjowanie kontraktu. Zbieranie informacji o dostawcy. Przewidywanie trudności i szukanie rozwiązań. Dyskusja z kontrahentem. Przedstawianie argumentów za i przeciw. Odczytywanie opinii poprzez zastosowane środki językowe. Oznajmianie decyzji dyplomatycznie. Tłumaczenie powodów odrzucenia oferty. Warsztaty nt. komunikacji w środowisku wielokulturowym. Różnice między kulturami. Opisywanie różnic. Pytanie o informację. Podkreślanie ważnych aspektów. Zabieranie głosu w dyskusji – rozwiązywanie problemów. Oczekiwania podróżujących biznesmenów. Wybór linii lotniczej i innych środków transportu. Porównywanie różnych sposobów podróżowania. Postawy podróżnych. Selekcjonowanie potrzebnej informacji. Załatwianie spraw przez telefon. Nawiązywanie kontaktu, określanie oczekiwań, uzgadnianie, zmiany w planach podróży. Podróżowanie. Podróże- problemy i korzyści z nimi związane. Wynajmowanie pokoju w hotelu. Podróż służbowa. Rozpoznawanie i stosowanie właściwego rejestru językowego. Redagowanie i sprawdzanie poprawności maila. Techniki i strategie negocjacyjne, wady i zalety outsourcingu, negocjacje z klientem, wyrażanie argumentów i opinii (czytanie i słuchanie); gramatyka – mowa zależna Podróże służbowe – organizacja podróży, środki transportu, rezerwowanie noclegu i reagowanie na problemy, korespondencja związana z podróżą służbową (czytanie i słuchanie); gramatyka – wyrażanie przyszłości
Podstawy filozofii i etyki	Początki filozofii i Sokrates. Platon i mit jaskini platońskiej. Arystoteles i klasyczna definicja prawdy. Ontologia i epistemologia. Kartezjusz. Wolność i tolerancja. Człowiek w społeczeństwie i grupie. Obraz samego siebie. Umowa społeczna. Imperatyw kategoryczny - Kant. Egzystencjalizm. Czy życie ma sens?
Podstawy socjologii	Wprowadzenie do socjologii – wiedza socjologiczna a wiedza potoczna, wyobrażenia socjologiczne. Narodziny socjologii - historia powstania nauki, proces instytucjonalizacji socjologii. Zorganizowane formy działania (organizacje i instytucje społeczne). Kontrola społeczna (relatywizm norm, konformizm i dewiacje). Kształtowanie się jednostki – socjalizacja, relacje społeczne, powstawanie „ja”, role społeczne. Kultura i interakcje społeczne. Stratyfikacja – klasyczne koncepcje podziałów społecznych (podziały klasowe, style życia). Metody badawcze wykorzystywane w socjologii – metody ilościowe i jakościowe. Socjologia a problemy demograficzne. Socjologia wobec środowiska przyrodniczego.
Różnice kulturowe	Czym jest kultura? Wprowadzenie. Stereotypy i uprzedzenia. Główne orientacje kulturowe: - G. Hofstede

	- R. Gesteland - E. Meyer Komunikacja międzykulturowa - bezpośrednia i pośrednia komunikacja - przeszkody komunikacji werbalnej - komunikacja niewerbalna Religia, wartości, nastawienia, zwyczaje - i ich wpływ na biznes Proces negocjacyjny w środowisku międzykulturowym Szok kulturowy
Edytory tekstu	Tworzenie dokumentu. Nowe technologie e-learningowe w nauczaniu przedmiotu. Praca z aplikacją do edycji tekstu. Różne formaty plików. Ustawienie podstawowych opcji i preferencji dla aplikacji. Korespondencja seryjna. Przygotowanie wydruków. Orientacja strony. Marginesy. Znaki podziału strony. Dodawanie, edytowanie tekstu z użyciem stopek i nagłówków, a także wstawianie do nich różnych pól tekstowych. Sprawdzanie pisowni i gramatyki, słownik użytkownika. Wydruk. Formatowanie. Tekst. Akapit. Style. Odwołania. Obiekty. Tabele. Wstawienie grafiki, wykresów. Zwiększanie wydajności pracy. Formularze i szablony. Ochrona dokumentu
Grafika menedżerska i prezentacyjna	Założenia projektowe prezentacji. Nowe technologie e-learningowe w nauczaniu przedmiotu. Wpływ audytorium i środowiska na projektowanie prezentacji. Dostosowanie zawartości prezentacji do dostępnego czasu oraz zaplanowanie chronometrażu. Obiekty graficzne. Formatowanie kształtów. Formatowanie obrazów i zdjęć. Wykresy i diagramy. Szablony i wzorce slajdów. Multimedia. Zwiększenie wydajności. Hipertłącza. Zarządzanie prezentacją. MS-PowerPoint 2010.
Zarządzanie karierą	Samoocena: zasady rozpoznawania posiadanego zasobu i budowania własnej wartości. Budowanie celów krótko i długoterminowych zgodnie z metodą SMART. Komunikacja werbalna i niewerbalna w autoprezentacji. CV, list motywacyjny i rozmowa kwalifikacyjna.
Ochrona własności intelektualnej	Pojęcie własności intelektualnej. Przedstawienie i omówienie przedmiotu prawa autorskiego, przykłady praw autorskich i twórców nie spełniających przesłanek, warunki ochrony utworu, początek ochrony dzieła, ochrona prawa autorskiego, osobiste i majątkowe prawa twórcy, czasowe granice ochrony. Podmiot praw autorskich (twórca, współtwórca, utwory połączone, utwory rozłączne, nierozłączne; prawa pokrewne – pojęcie, przedmiot, podmioty. Prawa autorskie w obrocie gospodarczym – rodzaje dyspozycji cywilnoprawnych z zakresu własności intelektualnej (licencje, umowa przeniesienia praw autorskich, licencje Creative Commons). Ochrona praw autorskich w prawie cywilnym i karnym. Wybrane zagadnienia z zakresu prawa własności przemysłowej.
Wychowanie fizyczne	Organizacja zajęć, bhp, kryteria na zaliczenie. Rodzaje i specyfika zajęć wychowania fizycznego. Rola muzyki w zajęciach w-f-u. Metodyka nauczania Przepisy, techniki, taktyki gry. Tok zajęć, intensywność, wszechstronność, monitorowanie ćwiczeń. Zasady bezpieczeństwa na zajęciach wychowania fizycznego. Pierwsza pomoc przedmedyczna.
Podstawy psychologii	Psychologia jako nauka, jej przedmiot, problemy, cele. Sytuacje trudne i ich wpływ na funkcjonowanie człowieka: konflikt, frustracja, deprywacja.

	Kryzys psychologiczny. Suicydium. Stres psychologiczny. Agresja i przemoc. Mobbing. Procesy pamięci: fazy procesów pamięci, rodzaje i cechy pamięci, typy (stadia) pamięci. Inteligencja. Zaburzenia psychiczne. Wrażenia i spostrzeganie. Uczenie się: rodzaje uczenia się i ich prawidłowości, warunkowanie klasyczne, warunkowanie sprawcze, wzmocnienia a nagrody i kary. Myślenie i język. Emocje i motywacje. Osobowość: teorie osobowości, samoocena, pomiar osobowości.
Metody badań w biznesie i psychologii	Określenie metody badawczej. Zakres stosowania metod w biznesie i psychologii biznesu; marketing (reklama), public relations i ich uwarunkowania psychologiczne; zarządzanie i psychologia zarządzania i motywacji. Rodzaje źródeł informacji oraz rodzaje badań. Interakcja „badacz – osoba badana” jako źródło artefaktów. Pojęcie zmiennej, ich klasyfikacja; rodzaje skal pomiarowych. Grupy badawcze, zasady doboru. Charakterystyka problemu badawczego. Hipoteza badawcza. Ogólny schemat etapów procesu badawczego. Metody opisowe i ich ogólna charakterystyka. Metody eksperymentalne: rodzaje, plan badania eksperymentalnego. Krytyczne ustosunkowanie się do kontrowersyjnych eksperymentów badawczych w historii psychologii. Testy psychologiczne.
Statystyka	Zbiorowość i jednostka. Rodzaje cech statystycznych. Rodzaje badań. Etapy badań statystycznych. Kontrola materiału statystycznego. Porządkowanie i grupowanie materiału statystycznego. Szeregi, tablice, wykresy. Pojęcie rozkładu empirycznego. Typy rozkładów empirycznych. Miary przeciętne (klasyczne, pozycyjne). Miary rozproszenia (klasyczne, pozycyjne; bezwzględne, względne). Miary asymetrii (mierniki i współczynniki asymetrii). Miary koncentracji. Podstawowe parametry opisujące rozkład zmiennej losowej. Rozkład normalny. Pojęcie próby (celowa, losowa). Schematy losowania. Pojęcie statystyki. Rozkład dokładny i graniczny statystyki. Podstawowe rozkłady statystyk z próby (normalny, t-Studenta, chi-kwadrat). Rodzaje i techniki estymacji. Pojęcie estymatora. Właściwości estymatorów. Metody znajdowania estymatorów. Badanie związku dwóch zjawisk mierzalnych powiązanych liniowo. Badanie związku dwóch zjawisk niemierzalnych. Model dwuwymiarowej regresji liniowej. Wnioskowanie statystyczne w analizie korelacji i regresji. Pojęcie i rodzaje szeregów czasowych. Średnie stosowanie w analizie dynamiki zjawisk. Indywidualne mierniki dynamiki. Średnie tempo zmian. Indeksy agregatywne.
Zarządzanie	Historia myśli w dyscyplinie nauk o zarządzaniu. Otoczenie instytucji. Proces planowania. Elementy organizowania. Procesy motywowania i kontrolowania. Kierownicy w instytucjach. Synergia i efekt organizacyjny jako warunki sprawnego osiągania zamierzonych celów instytucji (w formie e-learningu). Procesy decyzyjne we współczesnych instytucjach (w formie e-learningu).
Ekonomia behawioralna	Ekonomia klasyczna a ekonomia behawioralna. Problem racjonalności podmiotów ekonomicznych. Teoria wyboru konsumenta. Zachowanie producenta na rynku. Proces podejmowania decyzji w ujęciu ekonomii behawioralnej. Pieniądz a psychologia. Ekonomiczne przesłanki i efekty dobrostanu psychicznego. Podatki - ujęcie behawioralne. Behawioralne aspekty inflacji i bezrobocia. Wzrost gospodarczy a dobrobyt.

Zachowania organizacyjne	Geneza i interdyscyplinarność nauki zachowań organizacyjnych. Organizacja – charakterystyka i jej atrybuty; Koncepcja zachowań organizacyjnych na tle ewolucji teorii zarządzania; Istota i komponenty zachowań w organizacji. Kultura organizacyjna jako podstawa kształtowania zachowań pracowników. Jednostka w organizacji: podstawy i uwarunkowania zachowań jednostki w organizacji. Grupa w organizacji: grupowe determinanty zachowania organizacyjnego, wpływ społeczny i mechanizmy wywierania wpływu. Efektywne porozumiewanie się (komunikacja w organizacji). Proces zachowań komunikacyjnych w organizacji. Efektywne kierowanie zespołem pracowniczym. Zmiana i konflikt w organizacji. Uwarunkowania zachowań międzyorganizacyjnych. Dylematy i wyzwania w zakresie kształtowania zachowań organizacyjnych.
Neuropsychologiczne aspekty rozwoju i uczenia się	Podstawy neuroanatomii. Neuroprzekaźniki i ich funkcje. Neuroplastyczność. Dojrzewanie i starzenie się mózgu. Budowa neuronu i jego funkcje: przekazywanie impulsów chemicznych i elektrycznych. Asymetria funkcjonalna i jej konsekwencje. Procesy poznawcze wpływające na uczenie się: uwaga, pamięć, emocje, motywacja. Wykorzystanie wiedzy w działalności trenerskiej i szkoleniowej. Wiedza a umiejętności (powolne uczenie się umiejętności, nauka zasad przez przykłady). Rola zmysłów w procesie uczenia się. Uszkodzenia mózgu ich konsekwencje dla rozwoju i uczenia się człowieka na przykładzie danych z literatury i z życia codziennego. Technika mapy myśli i jej wykorzystanie podczas nauki i w biznesie. Autodiagnoza swojego stylu przetwarzania informacji i dominacji półkulowej. Mózg a nastrój.
Psychologia pracy	Określenie pracy. Psychologia pracy jako gałąź psychologii stosowanej. Przedmiot, metoda i cele psychologii pracy. Adekwatność funkcjonalna. Proces pracy a jego środowisko. Cechy człowieka istotne dla procesu pracy. Pojęcie i podział zdolności i zainteresowań zawodowych. Sposoby rekrutacji pracowników. Kontrakt psychologiczny i jego znaczenie dla procesu pracy. Wzrost roli kontraktu psychologicznego, jego składowe. Proces pracy a jego kontekst społeczny. Zawód jako pochodna społecznego podziału pracy. Zawód a kariera. Zespół pracowniczy jako mała grupa społeczna. Role społeczne w pracy. Lider (menadżer): konieczne kompetencje, relacje z grupą pracowniczą; typy. Motywacja w procesie pracy. Rozwój kompetencji zawodowych. Testy zdolności, osobowości, kompetencyjne, zadania grupowe. Kwalifikacje a cechy osobowe. Chronotyp, zegar biologiczny. Typy osobowości - Hipokrates, Galen. Test osobowości-omówienie. Funkcjonowanie w grupie pracowniczej. Współżycie ludzi w pracy z klientami. Test kolory osobowości, omówienie. Fizyczne i społeczne środowisko pracy. Predyspozycje zawodowe i społeczne. Mobbing, równouprawnienie. Rozwiązywanie konfliktów w miejscu pracy. Stres w pracy. Czynniki stresu: wewnętrzne (osobowościowe), i zewnętrzne (fizyczne, społeczne, chronobiologiczne, psychiczne). Stres w organizacji. Czynniki stresogenne. Wypalenie zawodowe. Konflikty w środowisku pracy.
Koncepcje psychologiczne człowieka	Główne kierunki psychologiczne ukazujące różne rozumienie funkcjonowania człowieka. Koncepcja biologiczna. Koncepcja behawiorystyczna. Koncepcja psychoanalityczna. Koncepcja poznawcza. Koncepcja humanistyczna. Koncepcja ewolucjonistyczna. Porównanie różnych perspektyw psychologicznych wyjaśniających funkcjonowanie człowieka. Przykłady zastosowania wniosków z badań na zwierzętach

	prowadzanych przez behawiorystów w życiu codziennym i zawodowym. Wpływ nagród i kar na zachowanie człowieka. Znaczenie świadomości i nieświadomości. Etyka w badaniach psychologicznych na osobach dorosłych, dzieciach i zwierzętach. Psychologia naukowa i potoczna. Czy można poznać człowieka?
Podstawy komunikacji społecznej	Wprowadzenie do komunikacji społecznej. Model kompetencji komunikacyjnej – czym jest kompetencja komunikacyjna, jej składniki i elementy procesu w modelu komunikacji. Komunikacja werbalna. Komunikacja niewerbalna. Komunikacja interpersonalna. Komunikacja masowa. Bariery w komunikacji. Efektywność komunikacji. Męskie i żeńskie w komunikacji. Nowe media w komunikacji. Komunikacja międzykulturowa. Kompetencja komunikacyjna. Bariery w komunikacji. Aktywne słuchanie – rola i formy. Praktyka komunikacji społecznej.
Trening umiejętności interpersonalnych	Nawiązanie kontaktu z innymi i autoprezentacja: rozwijanie uwagi i wrażliwości na siebie i innych, rozpoznanie własnego stylu komunikacyjnego i dopasowywanie do określonej sytuacji społecznej. Świadomość wywieranego wrażenia i elementów składających się na nie. Umiejętność słuchania: Słuchanie a słyszenie, rozpoznanie poziomu słuchania, rozwijanie technik ułatwiających aktywne słuchanie: parafraza, pytania, dawanie informacji zwrotnych. Praca zespołowa: uświadomienie uczestnikom pełnienia ról grupowych, elementów wpływających na dobrą współpracę, uświadomienie mocnych i słabych stron w pracy z innymi. Asertywność i emocje: Mapa asertywności – test postaw w różnych standardowych sytuacjach interpersonalnych. Eksperymentowanie z nowymi zachowaniami. Samoocena i motywacja: Oszacowanie poziomu oceny własnej każdego z uczestników grupy warsztatowej – informacje zwrotne, Wpływ poziomu samooceny na motywację w zakresie podejmowania różnych inicjatyw o charakterze społecznym.
Psychologia społeczna	Przedmiot i zadania psychologii społecznej. Podstawowe obszary zagadnień psychologii społecznej. Sytuacje społeczne oraz teorie społeczne, które starają się je wyjaśnić. Psychologia społeczna a środowisko. Interpretowanie stresorów środowiskowych. Spostrzeganie społeczne a zdrowie: interpretowanie negatywnych wydarzeń życiowych. Spostrzeganie społeczne: jak dochodzimy do rozumienia innych ludzi, Zachowanie niewerbalne, atrybucja przyczyn. Podstawowy błąd atrybucji. Różnica między aktorem a obserwatorem. Atrybucje w służbie ego. Psychologia społeczna a prawo i biznes. Zeznania świadków, wykrywanie kłamstw. Zachowania konsumenckie. Dobór pracowników. Procesy grupowe: grupy społeczne i niespołeczne. Interakcje w grupie: konflikt i współpraca. Próżniactwo i facylitacja. Deindywidualizacja: zagubienie w tłumie. Wpływ osobowości i sytuacji na zachowania społeczne. Stereotypy i uprzedzenia. Rola i wpływ stereotypów w spostrzeganiu międzygrupowym. Uprzedzenia i dyskryminacja w życiu społecznym. Zmiany stereotypów i postaw. Dynamika w pracy z grupą nad zmianą postaw i stereotypów. Sprawczość i wspólnotowość - co widzimy u siebie, a co u innych? Problemy społeczne a psychologia społeczna. Możliwe sposoby rozwiązywania wybranych problemów społecznych. Zachowanie prospołeczne: dlaczego ludzie pomagają innym, Socjobiologia: instynkty i geny. Wymiana społeczna: zyski i koszty związane z pomaganiem. Empatia i altruizm.

	Grupowe a indywidualne podejmowanie decyzji. Przykłady z życia. Upředzenia i dyskryminacja w życiu społecznym. Jak zapobiegać upředzeniom, dyskryminacji?
Emocje i motywacja	Klasyfikacja procesów afektywnych. Funkcje emocji. Zmiany rozwojowe w zakresie emocjonalności, w pojmowaniu emocji, socjalizacja emocji. Rozwój mechanizmów regulacji emocji. Procesy afektywne a struktura Ja. Pierwotne mechanizmy motywacyjne. Regulacja emocji kontrola a regulacja emocji. Mózgowe mechanizmy emocji (model strachu wg LeDoux): rola ciała migdałowatego i płatów czołowych w reakcji strachu, niska i wysoka droga aktywacji strachu, koncepcja pamięci emocjonalnej. Neuroanatomiczne podłoże mechanizmów motywacji i emocji ewolucyjne podejście do emocji, struktury anatomiczne CUN, zaangażowane w procesy emocjonalno-motywacyjne. Mechanizmy motywacyjne: zachowań agresywnych, definicje i klasyfikacja zachowań agresywnych, motywacyjne mechanizmy agresji (Dollard-Miller, Bandura, Berkowitz), agresja i agresywność. Motywacja społeczna; mechanizmy powstawania więzi u zwierząt (Lorenz, Harlow), mechanizmy tworzenia się przywiązania u ludzi (Bowlby, Ainsworth). Pomiar emocji i radzenie sobie z emocjami, strategie, metody, narzędzia. Procesy afektywne a struktura Ja. Kłopotliwe emocje.
Zarządzanie zasobami ludzkimi	Podstawowe pojęcia z zakresu ZZL. Ewolucja funkcji personalnej – modele zarządzania zasobami ludzkimi. Proces kadrowy w organizacji. Analiza pracy i planowanie zasobów ludzkich. Systemy kompetencyjne w przedsiębiorstwie. Tworzenie opisów stanowisk pracy i profili kompetencyjnych. Derekrutacja personelu, przyczyny oraz formy. Zwolnienia grupowe. Kryteria doboru do zwolnień. Zasady racjonalnej derekrutacji. Outplacement. Motywowanie do pracy. Motywowanie a motywacja. Podstawowe teorie motywacji: Maslowa, Herzberga, Vrooma, Skinnera, Adamsa. Wynagradzanie pracowników. Formy, determinanty, struktura systemu wynagrodzeń. Pozyskiwanie pracowników do organizacji. Ocena okresowa pracowników. Rozwój zawodowy pracowników. Metody szkoleniowe.
Zarządzanie projektami	Wprowadzenie w problematykę zarządzania projektami, zaznajomienie studentów z metodami i narzędziami wykorzystywanymi w tej dziedzinie, wykształcenie umiejętności planowania, organizowania i kontrolowania czynności związanych z realizacją projektu, zaznajomienie z zagadnieniami psychologii pracy i zachowań organizacyjnych w procesach zarządzania projektami oraz kształtowanie umiejętności potrzebnych do skutecznego kierowania zespołem projektowym.
Marketing	Podstawowe pojęcia marketingu. Orientacja marketingowa działania firmy w gospodarce rynkowej. Marketing mix i formuły marketingowe: 4P, 5P, 4p + 3P, 4P – 4C. Marketing na początku XXI wieku. Istota i funkcje zarządzania marketingowego: orientacje przedsiębiorstw na rynku, pojęcie i znaczenie zarządzania marketingowego, geneza, miejsce strategii marketingowych w działalności przedsiębiorstwa. Segmentacja rynku konsumenckiego i rynku przedsiębiorstw. Warunki efektywnej segmentacji. Wybór rynku docelowego. Strategie wyboru segmentów. Pozycjonowanie. Badania rynkowe i marketingowe. Podstawy formułowania i wyboru strategii marketingowych, poziomy strategii przedsiębiorstwa, istota strategii marketingowych. Strategiczna diagnoza organizacji i jej otoczenia organizacji, analiza konkurencji w sektorze, pojęcie i analiza grup strategicznych. Strategia zarządzania marketingiem

	mix. Produkt. Cykl życia produktu. Istota i znaczenie ceny w marketingu. Pojęcie dystrybucji, jej znaczenie i podstawowe funkcje. Istota, zadania i znaczenie komunikacji marketingowej. Ogólne strategie konkurencyjne.
Psychologia różnic indywidualnych	Wprowadzenie w problematykę różnic indywidualnych. Genetyka zachowania. Strukturalne teorie inteligencji. Model struktury intelektu według Guilforda. Temperament i osobowość. Naukowe rozwinięcie idei. Diagnoza cech układu nerwowego wg Pawłowa. Funkcjonalne znaczenie temperamentu w odniesieniu do zjawisk związanych ze stresem. Style poznawcze człowieka. Alternatywne podejście do inteligencji - teoria inteligencji wielorakich Gardnera – autodiagnoza. Test zdolności zawodowych. Typy osobowości zawodowych wg Hollanda. Kwestionariusz temperamentu Littauer - autodiagnoza, możliwości wykorzystania tej wiedzy dla praktyki biznesowej, dyskusja. Wpływ cech osobowościowych i temperamentalnych na relacje interpersonalne w życiu rodzinnym, społecznym i zawodowym.
Psychospołeczne wywieranie wpływu	Wywieranie wpływu przez grupę. Wywieranie wpływu w marketingu. Wywieranie wpływu w otoczeniu biznesowym – CSR oraz budowanie kapitału społecznego (dylemat społeczny rolników, dylemat brakującego bohatera, tragedia wspólnej łąki). Narzędzia wpływu ukazane z perspektywy psychologii ewolucyjnej, perspektywy neuronauk oraz ekonomiki działań. Manipulacje wykorzystujące dysonans poznawczy. Test umiejętności przewidywania zachowań ludzi w sytuacjach manipulacyjnych. Manipulacje poczuciem kontroli. Manipulacje oparte na wrodzonych automatyzmach. Manipulacje kontrowersyjne. Psychologia przeciwstawienia się manipulacjom. Eksperymenty związane z wykorzystaniem reguł wywierania wpływu w rzeczywistości biznesowej i społecznej.
Psychologia w marketingu	Wprowadzenie do psychologii w marketingu. Przedmiot zainteresowania psychologii w marketingu. Ekonomiczne i psychologiczne modele reklamy. Warunkowanie klasyczne i instrumentalne w marketingu. Wykorzystanie wiedzy z warunkowania klasycznego i instrumentalnego przy konstruowaniu działań marketingowych. Procesy poznawcze w reklamie i działaniach marketingowych. Procesy percepcji a reklama. Zjawisko cocktail party, próg bodźca i różnicy. Reguły spostrzegania obrazu przez człowieka. Wykorzystanie wiedzy dotyczącej pamięci w marketingu. Jak działa pamięć? Krzywe pamięci. Wykorzystanie wiedzy o pamięci w marketingu. Emocje w marketingu. Procesy emocjonalne a zapamiętywanie. Wykorzystanie emocji lęku i współczucia w reklamie. Uwarunkowania wykorzystania humoru w reklamie. Wywieranie wpływu na konsumenta. Kupowanie bezrefleksyjne i refleksyjne. Pułapki zakupowe. Marketing sensoryczny. Strategie wyborów refleksyjnych.
Procesy poznawcze w podejmowaniu decyzji	Procesy poznawcze w psychologii. Dysonans poznawczy. Zachowania racjonalne i racjonalizujące. Konstruktywne reakcje na sytuację trudną. Decyzje, dysonans podecdzyjny, nieodwołalność decyzji, uzasadnienie wysiłku. Psychologia niewystarczającego uzasadnienia. Heurystyki wydawania sądów (dostępności, reprezentatywności, zakotwiczenia). Zniekształcenia w ocenianiu i podejmowaniu decyzji. Społeczny kontekst oceniania. Błędy pamięci w podejmowaniu decyzji: roztargnienie, blokowanie, błędna atrybucja, podatność na sugestię. Etyczne uwarunkowania podejmowania decyzji. Dylemat wagonika, Wolność i odpowiedzialność. Następstwa dobrych i złych uczynków, teoria podtrzymywania poczucia własnej wartości.

	Konstruktywne i destruktywne reakcje na sytuacje trudną w praktyce, omawianie przykładów. Etyczne uwarunkowania podejmowania decyzji-dylematy moralne. Zniekształcenia w ocenianiu i podejmowaniu decyzji w praktyce, omawianie przykładów. Osobowość i temperament a podejmowanie decyzji. Heurystyki wydawania sądów- posługiwanie się uproszczonymi metodami myślowymi.
Psychologia komunikacji rynkowej	Wprowadzenie do komunikacji rynkowej Marketing i komunikacja marketingowa. Reklama w marketingu mix. Zasady budowania przekazu promocyjnego. Wybór grupy docelowej. AIDA. Potrzeby i pragnienia a komunikacja rynkowa. Iluzja odporności na działanie reklamy. Racjonalność i irracjonalność decyzji zakupowych. Procesy poznawcze w komunikacji rynkowej i reklamie. Zintegrowana komunikacja marketingowa. Procesy poznawcze oraz odbiór i przetwarzanie torem centralnym i peryferycznym. Koncepcja poziomów przetwarzania informacji. Wykorzystanie nastroju i emocji w działaniach promocyjnych. Różnice między nastrojem a emocją. Spójność i prawda w komunikacji marketingowej. Zachowania konsumentów. Racjonalność i ograniczona racjonalność w procesie decyzyjnym. Koncepcja poziomów przetwarzania informacji. Etyka w komunikacji marketingowej. Przykłady „reklam podprogowych”. Rada reklamy. Zasady etyczne w komunikacji marketingowej.
Etyka psychologa biznesu	Etyka jako nauka o moralności. Norma moralności w rozumieniu personalistycznym. Etyki szczegółowe, stosowane i zawodowe. Etyka zawodu psychologa jako integralna część edukacji psychologicznej. Zawód psychologa jako zawód zaufania publicznego. Kodeks Etyki Zawodu Psychologa PTP. Podstawowe zasady etyczne zawodu psychologa. Zagadnienie tajemnicy. Wyzwania etyczne psychologa jako badacza, diagnosty i terapeuty. Wyzwania etyczne psychologa w biznesie w perspektywie specyfiki jego zadań.
Gra menedżerska	Wprowadzenie do gry menedżerskiej. Przedstawienie celów gry oraz zasad oceny podejmowanych decyzji przez silnik gry. Przedstawienie historii modelowanego przedsiębiorstwa oraz stanu w jakim jest obecnie. Gra – faktyczne podejmowanie decyzji przez studentów (praca w grupie). Symulacja gry. Omówienie szczegółów panelu decyzyjnego, problemów napotkanych przez studentów w trakcie gry i pomoc w ich rozwiązaniu; wyników uzyskanych przez studentów.
Podstawy prawa	Elementy wstępu do prawoznawstwa: pojęcie prawa i jego funkcje, normy prawne i przepisy prawne, wykładnia prawa i jej rodzaje, system prawa, państwo prawa. Źródła prawa w Rzeczypospolitej Polskiej: źródła prawa powszechnie obowiązującego oraz źródła prawa wewnętrznego. Podstawy ustroju gospodarczego Rzeczypospolitej Polskiej. Podstawowe pojęcia prawa gospodarczego (działalność gospodarcza, przedsiębiorca, przedsiębiorstwo, konsument). Firma i zasady prawa firmowego. Prokura. Ograniczenia prowadzenia działalności gospodarczej. Podstawowe formy prawne prowadzenia działalności gospodarczej. Zasady rejestrowania przedsiębiorców. Podmioty prawa cywilnego (osoby fizyczne, osoby prawne, tzw. niepełne osoby prawne, zdolność prawna, zdolność do czynności prawnych). Dobra osobiste: rodzaje i ochrona. Czynności prawne: pojęcie, postacie, elementy. Formy czynności prawnych. Wady oświadczeń woli. Przedstawicielstwo i przedawnienie.
Communication Skills in Business	Introduction to Business Communication- podstawowe zasady, do's and don't's. Business meetings - spotkania biznesowe - rodzaje; wyrażanie

	opinii; struktura spotkań biznesowych; dress code; Business correspondence cz.1 – pisanie maili- formalnych i nieformalnych- zwroty, wyrażenia, struktura. Business correspondence cz. 2 – pisanie listów, raportów, agend- zwroty, wyrażenia, układ. Business presentations – prezentacje; tworzenie prezentacji, struktura, nowoczesne technologie.
Networking – sieci społeczne w biznesie	Dlaczego ludzie tworzą sieci? Rola nowych technologii w sieciach biznesowych. Polskie konfederacje i zrzeszenia przedsiębiorców. Związki zawodowe jako sieci „biznesowe”. Networking - czy jest skuteczny. Analiza powiązań między firmami. Analiza działalności wybranego stowarzyszenia, konfederacji pracodawców/ przedsiębiorców; wybranego klastra przedsiębiorców; wybranej instytucji typu interlocking.
Inicjowanie i prowadzenie własnej działalności gospodarczej	Kształtowanie postaw proprzedsiębiorczych. Formy prowadzenia wybranych działalności gospodarczych i ich inicjowanie. Prowadzenie przedsiębiorstwa. Analiza otoczenia organizacji. Biznes plan. Formy prawne działalności gospodarczej. Zakładanie firmy krok po kroku.
Public relations	Geneza public relations i funkcje w organizacji; Społeczna rola dialogu; Funkcje szczegółowe public relations w organizacji; Public relations a corporate identity. Organizowanie działalności public relations w przedsiębiorstwie; Public relations wewnętrzne; Public relations zewnętrzne; Fazy procesu public relations. Wybór właściwej strategii PR dla danego przedsiębiorstwa. Plan działań PR. Media Relations. Istota współpracy przedsiębiorstwa z radiem, prasą, telewizją. Istota mediów społecznościowych w działaniach PR. Public relations w sytuacjach kryzysowych przedsiębiorstwa. Ocena skuteczności działań public relations. Etyka. Praktyka public relations. Agencje PR. Analiza działań komunikacyjnych i wizerunkowych wybranych organizacji. Modele organizacji wewnętrznej oraz zakresy kompetencji poszczególnych stanowisk; Specjalista Public Relations jako kompetentny komunikator (technik i menedżer); Rzecznik Prasowy; Public relations a wizerunek przedsiębiorstwa.
Praktyka zawodowa 1 i 2	Student zapoznał się z zakresem działalności i strukturą organizacyjną instytucji/ przedsiębiorstwa; z zasadami korespondencji biurowej i obiegu dokumentacji. Student zapoznał się z obowiązującymi standardami obsługi klientów/ interesantów. Student zapoznał się z podstawowymi funkcjami narzędzi stosowanych w instytucji. Student obsługiwał wybrane narzędzia i urządzenia. Student obserwował proces obsługi interesantów. Student stosował zasady komunikacji wewnętrznej/zewnętrznej. Student ponosił odpowiedzialność za powierzone mu zadania. Student kierował się zasadami etyki i wartościami obowiązującymi w instytucji. Student był otwarty na różnorodność poglądów i kultur. Student korzystał ze wsparcia merytorycznego opiekuna praktyk/przełożonego. Student korzystał ze wsparcia merytorycznego innych pracowników. Student zapoznał się z procedurami, regulaminami i obiegiem dokumentów w firmie/instytucji. Student zapoznał się ze standardami obsługi klientów/interesantów. Student zapoznał się z miękkimi i twardymi narzędziami motywowania członków zespołu. Student zapoznał się z technikami sprzedaży i wywierania wpływu na klienta. Student zapoznał się z podstawowymi funkcjami narzędzi stosowanych w instytucji. Student stworzył harmonogram pracy oraz zgodnie z nim realizował poszczególne zadania. Student napisał pismo, maila, notatkę służbową zgodnie z zasadami korespondencji biurowej. Student przestrzegał zasad odpowiedzialności prawnej danej

	instytucji/firmy, ze szczególnym uwzględnieniem regulacji dotyczących RODO. Student skutecznie komunikował się z pracownikami firmy i wykonywał polecenia praktykodawcy. Student brał udział w dyskusji branżowej. Student asystował w obsłudze klienta oraz przygotowywał zlecane mu działania na rzecz klienta. Student przygotował szkolenie dla wybranych pracowników. Student uczestniczył w negocjacjach z kontrahentami/ interesantami. Student wykonywał zlecane mu zadania i polecenia służbowe. Student pełnił różne role podczas pracy zespołowej. Student wykonywał prace pomocowe na rzecz instytucji. Student przestrzegał reguł i zasad obowiązujących w firmie/instytucji oraz zasad odpowiedzialności prawnej/służbowej za wykonane zadania. Student dokonywał samooceny poziomu wykonywania przez siebie zadań i raportował to pracodawcy. Student brał udział w naradach eksperckich. Student brał udział w formach doskonalenia zawodowego proponowanych przez instytucję/firmę.
Przedmioty specjalnościowe	<u>NEGOCJACJE I MEDIACJE W BIZNESIE:</u> Psychologia komunikacji interpersonalnej Podstawy wiedzy psychologicznej o konfliktach Mediacje jako metoda rozwiązywania konfliktów Elementy teorii negocjacji Organizacyjne i prawne aspekty prowadzenia mediacji Trening umiejętności mediacyjnych i negocjacyjnych Praktyka zawodowa 2 <u>PSYCHOLOGIA W HR:</u> Finanse behawioralne Menedżer jako mediator i negocjator Trening menedżerski Psychologia zarządzania organizacją Badania marketingowe Rozwiązywanie konfliktów biznesowych Kłamstwo i jego wykrywanie Praktyka zawodowa 2 <u>PSYCHOLOGIA MARKETINGU I NOWYCH MEDIÓW:</u> Psychologia zachowań konsumenckich Psychologia mediów społecznościowych Perswazja i komunikacja marketingowa Projektowanie doświadczeń użytkownika (UX) i psychologia interakcji Neuromarketing i psychofizjologia reklamy Analiza danych marketingowych i badania online Psychologia marki i strategia wizerunku w nowych mediach Praktyka zawodowa 2 <u>COACHING I MENTORING W BIZNESIE:</u> Metodyka i proces coachingu i mentoringu Trening kompetencji coacha i mentora Procesy psychologiczne w pracy mentora i coacha Mindfulness i coaching Innowacje w mentorstwie Rozwój kompetencji przywódczych w coachingu Zaawansowane techniki rozwoju osobistego

	Praktyka zawodowa 2
--	---------------------

IV. PROGRAM STUDIÓW

Proponowane specjalności – rok akademicki 2026/2027:

1. Negocjacje i mediacje w biznesie
2. Psychologia w HR
3. Psychologia marketingu i nowych mediów
4. Coaching i mentoring w biznesie

A) PRZYPORZĄDKOWANIE KIERUNKU STUDIÓW DO DYSYCYPLIN NAUKOWYCH

L.p.	Dyscypliny naukowe	% PUNKTÓW ECTS
1.	Nauki o zarządzaniu i jakości	51
2.	Psychologia	49

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 95
	STUDIA NIESTACJONARNE 80
Łączna liczba punktów ECTS przyporządkowana zajęciom kształtującym umiejętności praktyczne	115
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	7
Łączna liczba punktów ECTS przyporządkowana zajęciom do wyboru	56
Łączna liczba punktów ECTS przyporządkowana praktykom zawodowym	36

C) WYMIAR, ZASADY I FORMY ODBYWANIA PRAKTYK ZAWODOWYCH

Zgodnie z Regulaminem Studiów Uniwersytetu WSB Merito w Toruniu, student jest zobowiązany do zaliczenia praktyk w wymiarze zgodnym z programem studiów. Zasady ich organizacji oraz zaliczania określa Regulamin Praktyk Uniwersytetu WSB Merito w Toruniu. Studenci studiów pierwszego stopnia

o profilu praktycznym realizują praktyki zawodowe w wymiarze 960h, co odpowiada 36 ECTS. Praktyki na kierunku Psychologia w biznesie realizowane są w następujący sposób:

Do końca 3 semestru - 320h praktyki zawodowej 1

Do końca 4 semestru - 160h praktyki zawodowej 2

Do końca 5 semestru - 320h praktyki zawodowej 2

Do końca 6 semestru - 160h praktyki zawodowej 2

Podczas praktyki zawodowej studenci realizują program, który podzielony jest na dwie części:

- praktyka zawodowa 1 – podczas, której student zapoznaje się z funkcjonowaniem firmy, jej strukturą i kulturą organizacyjną, profilem działalności oraz otoczeniem, z którym firma współpracuje,
- praktyka zawodowa 2 – student zdobywa wiedzę i rozwija umiejętności oraz kompetencje związane ściśle ze studiowanym kierunkiem i specjalnością.

Studenci odbywają praktyki w przedsiębiorstwach i instytucjach, które umożliwiają realizację zadań wynikających z programu praktyk, a tym samym osiągnięcie efektów uczenia się, przypisanych do przedmiotu praktyka zawodowa 1 i 2.

Student po zakończeniu praktyki wypełnia sprawozdanie, w którym opisuje zadania realizowane podczas praktyki. Po zakończonej praktyce opiekun z ramienia przedsiębiorstwa wystawia studentowi opinię oraz zaświadczenie oceniające osiągnięcie efektów uczenia się w zakresie wiedzy, umiejętności i kompetencji społecznych. Dokumenty te także weryfikuje opiekun praktyki z ramienia uczelni, który ostatecznie decyduje o zaliczeniu praktyki.

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

Metody weryfikacji efektów uczenia się (w zakresie wiedzy, umiejętności oraz kompetencji społecznych): test, kolokwium, egzamin pisemny, egzamin ustny, projekt, referat, prezentacja, esej, wypowiedź ustna indywidualna (odpowiedź ustna), uczestnictwo w dyskusji, studium przypadku (case study), raport, sprawozdanie z zadania terenowego, zadania praktyczne, rozwiązywanie zadań (indywidualne lub zespołowe), aktywny udział w zajęciach – wykonywanie poleceń prowadzącego, egzamin dyplomowy.

E) WYKAZ ZAJĘĆ LUB GRUPY ZAJĘĆ Z PRZYPISANIEM PUNKTÓW ECTS

Kierunek: **PSYCHOLOGIA W BIZNESIE - studia pierwszego stopnia - STACJONARNE**

Tytuł zawodowy nadawany absolwentom: **licencjat**
Nabor: **rok akademicki 2026/27**

Specjalność: **NEGOCJACJE I MEDIACJE W BIZNESIE**
Specjalność: **PSYCHOLOGIA W HR**
Specjalność: **PSYCHOLOGIA MARKETINGU I NOWYCH MEDIÓW**
Specjalność: **COACHING I MENTORING W BIZNESIE**

Lp.		Nazwa przedmiotu	Liczba godzin przedmiotów	rok akademicki 2025/2027												rok akademicki 2026/2028												rok akademicki 2028/2030												ECTS suma wzrost przebiegu
				sem. I						sem. II						sem. III						sem. IV						sem. V						sem. VI						
				W	E	K	P	ECTS	W	E	K	P	ECTS	W	E	K	P	ECTS	W	E	K	P	ECTS	W	E	K	P	ECTS	W	E	K	P	ECTS	W	E	K	P	ECTS		
A. MODUŁ KSZTAŁCENIA OGÓLNEGO																																								
		1. Język obcy	162																																					
		2. Podstawy filozofii i etyki	12	12																																				
		3. Podstawy socjologii	12																																					
		4. Podstawy ekonomii	12																																					
		5. Ekspertyzacja	12	4	8																																			
		6. Podstawy informatyki i komunikacji	12																																					
		7. Podstawy historii	12																																					
		8. Podstawy matematyki i nauk ścisłych	12																																					
		9. Wprowadzenie do psychologii	60																																					
		10. Podstawy komunikacji społecznej	42	24	18																																			
		11. Teoria, metodologia i interpretacja danych	18																																					
B. MODUŁ KSZTAŁCENIA PODSTAWOWEGO																																								
		1. Podstawy psychologii	42	24	18																																			
		2. Metody badań w psychologii	42																																					
		3. Statystyka	24																																					
		4. Podstawy etyki	24	18	10																																			
		5. Podstawy socjologii	28	18	10																																			
		6. Podstawy ekonomii	30	18	10																																			
		7. Neuropsychologia i aspekty rozwoju i uczenia się	42																																					
		8. Psychologia ogólna	46																																					
		9. Koncepty psychologiczne człowieka	36	18	18																																			
		10. Podstawy komunikacji społecznej	42	24	18																																			
		11. Teoria, metodologia i interpretacja danych	18																																					
C. MODUŁ KSZTAŁCENIA KIERUNKOWEGO																																								
		1. Psychologia ogólna	62																																					
		2. Ekspertyzacja i mediacja	50																																					
		3. Ekspertyzacja i mediacja	50																																					
		4. Ekspertyzacja i mediacja	40																																					
		5. Marketing	46																																					
		6. Psychologia ogólna i indywidualna	42																																					
		7. Psychologiczne wyzwania w biznesie	42																																					

Nabór letni - rok akademicki 2026/27
 Specjalność: NEGOCJACJE I MEDIACJE W BIZNESIE
 Specjalność: PSYCHOLOGIA W HR
 Specjalność: PSYCHOLOGIA MARKETINGU I NOWYCH MEDIÓW
 Specjalność: COACHING I MENTORING W BIZNESIE

19

Kierunek: **PSYCHOLOGIA W BIZNESIE - studia pierwszego stopnia - STACJONARNE**
Tytuł zawodowy nadawany absolwentom: **licencjat**
Nazwa zinstytucyjna: **rola akademickich 200627**

Specjalność: **NEGOCJACJE I MEDIACJE W BIZNESIE**
Specjalność: **PSYCHOLOGIA W HR**
Specjalność: **PSYCHOLOGIA MARKETINGU I NOWYCH MEDIÓW**
Specjalność: **COACHING I MENTORING W BIZNESIE**

Szkolenia BHP - 4 godz. (e-learning)		rok akademicki 2020/2021										rok akademicki 2021/2022										rok akademicki 2022/2023										rok akademicki 2023/2024										rok akademicki 2024/2025										rok akademicki 2025/2026										rok akademicki 2026/2027										rok akademicki 2027/2028										rok akademicki 2028/2029										rok akademicki 2029/2030										rok akademicki 2030/2031										rok akademicki 2031/2032										rok akademicki 2032/2033										rok akademicki 2033/2034										rok akademicki 2034/2035										rok akademicki 2035/2036										rok akademicki 2036/2037										rok akademicki 2037/2038										rok akademicki 2038/2039										rok akademicki 2039/2040										rok akademicki 2040/2041										rok akademicki 2041/2042										rok akademicki 2042/2043										rok akademicki 2043/2044										rok akademicki 2044/2045										rok akademicki 2045/2046										rok akademicki 2046/2047										rok akademicki 2047/2048										rok akademicki 2048/2049										rok akademicki 2049/2050										rok akademicki 2050/2051										rok akademicki 2051/2052										rok akademicki 2052/2053										rok akademicki 2053/2054										rok akademicki 2054/2055										rok akademicki 2055/2056										rok akademicki 2056/2057										rok akademicki 2057/2058										rok akademicki 2058/2059										rok akademicki 2059/2060										rok akademicki 2060/2061										rok akademicki 2061/2062										rok akademicki 2062/2063										rok akademicki 2063/2064										rok akademicki 2064/2065										rok akademicki 2065/2066										rok akademicki 2066/2067										rok akademicki 2067/2068										rok akademicki 2068/2069										rok akademicki 2069/2070										rok akademicki 2070/2071										rok akademicki 2071/2072										rok akademicki 2072/2073										rok akademicki 2073/2074										rok akademicki 2074/2075										rok akademicki 2075/2076										rok akademicki 2076/2077										rok akademicki 2077/2078										rok akademicki 2078/2079										rok akademicki 2079/2080										rok akademicki 2080/2081										rok akademicki 2081/2082										rok akademicki 2082/2083										rok akademicki 2083/2084										rok akademicki 2084/2085										rok akademicki 2085/2086										rok akademicki 2086/2087										rok akademicki 2087/2088										rok akademicki 2088/2089										rok akademicki 2089/2090										rok akademicki 2090/2091										rok akademicki 2091/2092										rok akademicki 2092/2093										rok akademicki 2093/2094										rok akademicki 2094/2095										rok akademicki 2095/2096										rok akademicki 2096/2097										rok akademicki 2097/2098										rok akademicki 2098/2099										rok akademicki 2099/2100										rok akademicki 2100/2101										rok akademicki 2101/2102										rok akademicki 2102/2103										rok akademicki 2103/2104										rok akademicki 2104/2105										rok akademicki 2105/2106										rok akademicki 2106/2107										rok akademicki 2107/2108										rok akademicki 2108/2109										rok akademicki 2109/2110										rok akademicki 2110/2111										rok akademicki 2111/2112										rok akademicki 2112/2113										rok akademicki 2113/2114										rok akademicki 2114/2115										rok akademicki 2115/2116										rok akademicki 2116/2117										rok akademicki 2117/2118										rok akademicki 2118/2119										rok akademicki 2119/2120										rok akademicki 2120/2121										rok akademicki 2121/2122										rok akademicki 2122/2123										rok akademicki 2123/2124										rok akademicki 2124/2125										rok akademicki 2125/2126										rok akademicki 2126/2127										rok akademicki 2127/2128										rok akademicki 2128/2129										rok akademicki 2129/2130										rok akademicki 2130/2131										rok akademicki 2131/2132										rok akademicki 2132/2133										rok akademicki 2133/2134										rok akademicki 2134/2135										rok akademicki 2135/2136										rok akademicki 2136/2137										rok akademicki 2137/2138										rok akademicki 2138/2139										rok akademicki 2139/2140										rok akademicki 2140/2141										rok akademicki 2141/2142										rok akademicki 2142/2143										rok akademicki 2143/2144										rok akademicki 2144/2145										rok akademicki 2145/2146										rok akademicki 2146/2147										rok akademicki 2147/2148										rok akademicki 2148/2149										rok akademicki 2149/2150										rok akademicki 2150/2151										rok akademicki 2151/2152										rok akademicki 2152/2153										rok akademicki 2153/2154										rok akademicki 2154/2155										rok akademicki 2155/2156										rok akademicki 2156/2157										rok akademicki 2157/2158										rok akademicki 2158/2159										rok akademicki 2159/2160										rok akademicki 2160/2161										rok akademicki 2161/2162										rok akademicki 2162/2163										rok akademicki 2163/2164										rok akademicki 2164/2165										rok akademicki 2165/2166										rok akademicki 2166/2167										rok akademicki 2167/2168										rok akademicki 2168/2169										rok akademicki 2169/2170										rok akademicki 2170/2171										rok akademicki 2171/2172										rok akademicki 2172/2173										rok akademicki 2173/2174										rok akademicki 2174/2175										rok akademicki 2175/2176										rok akademicki 2176/2177										rok akademicki 2177/2178										rok akademicki 2178/2179										rok akademicki 2179/2180										rok akademicki 2180/2181										rok akademicki 2181/2182										rok akademicki 2182/2183										rok akademicki 2183/2184										rok akademicki 2184/2185										rok akademicki 2185/2186										rok akademicki 2186/2187										rok akademicki 2187/2188										rok akademicki 2188/2189										rok akademicki 2189/2190										rok akademicki 2190/2191										rok akademicki 2191/2192										rok akademicki 2192/2193										rok akademicki 2193/2194										rok akademicki 2194/2195										rok akademicki 2195/2196										rok akademicki 2196/2197										rok akademicki 2197/2198										rok akademicki 2198/2199										rok akademicki 2199/2200										rok akademicki 2200/2201										rok akademicki 2201/2202										rok akademicki 2202/2203										rok akademicki 2203/2204										rok akademicki 2204/2205										rok akademicki 2205/2206										rok akademicki 2206/2207										rok akademicki 2207/2208										rok akademicki 2208/2209										rok akademicki 2209/2210										rok akademicki 2210/2211										rok akademicki 2211/2212										rok akademicki 2212/2213										rok akademicki 2213/2214										rok akademicki 2214/2215										rok akademicki 2215/2216										rok akademicki 2216/2217										rok akademicki 2217/2218										rok akademicki 2218/2219										rok akademicki 2219/2220										rok akademicki 2220/2221										rok akademicki 2221/2222										rok akademicki 2222/2223										rok akademicki 2223/2224										rok akademicki 2224/2225										rok akademicki 2225/2226										rok akademicki 2226/2227										rok akademicki 2227/2228										rok akademicki 2228/2229										rok akademicki 2229/2230										rok akademicki 2230/2231										rok akademicki 2231/2232										rok akademicki 2232/2233										rok akademicki 2233/2234										rok akademicki 2234/2235										rok akademicki 2235/2236										rok akademicki 2236/2237										rok akademicki 2237/2238										rok akademicki 2238/2239										rok akademicki 2239/2240										rok akademicki 2240/2241										rok akademicki 2241/2242										rok akademicki 2242/2243										rok akademicki 2243/2244										rok akademicki 2244/2245										rok akademicki 2245/2246										rok akademicki 2246/2247										rok akademicki 2247/2248										rok akademicki 2248/2249										rok akademicki 2249/2250										rok akademicki 2250/2251										rok akademicki 2251/2252										rok akademicki 2252/2253										rok akademicki 2253/2254										rok akademicki 2254/2255										rok akademicki 2255/2256										rok akademicki 2256/2257										rok akademicki 2257/2258										rok akademicki 2258/2259										rok akademicki 2259/2260										rok akademicki 2260/2261										rok akademicki 2261/2262										rok akademicki 2262/2263										rok akademicki 2263/2264										rok akademicki 2264/2265										rok akademicki 2265/2266										rok akademicki 2266/2267										rok akademicki 2267/2268										rok akademicki 2268/2269										rok akademicki 2269/2270										rok akademicki 2270/2271										rok akademicki 2271/2272										rok akademicki 2272/2273										rok akademicki 2273/2274										rok akademicki 2274/2275										rok akademicki 2275/2276										rok akademicki 2276/2277										rok akademicki 2277/2278										rok akademicki 2278/2279										rok akademicki 2279/2280										rok akademicki 2280/2281										rok akademicki 2281/2282										rok akademicki 2282/2283										rok akademicki 2283/2284										rok akademicki 2284/2285										rok akademicki 2285/2286										rok akademicki 2286/2287										rok akademicki 2287/2288										rok akademicki 2288/2289										rok akademicki 2289/2290										rok akademicki 2290/2291										rok akademicki 2291/2292										rok akademicki 2292/2293										rok akademicki 2293/2294										rok akademicki 2294/2295										rok akademicki 2295/2296										rok akademicki 2296/2297										rok akademicki 2297/2298										rok akademicki 2298/2299										rok akademicki 2299/2300										rok akademicki 2300/2301										rok akademicki 2301/2302										rok akademicki 2302/2303										rok akademicki 2303/2304										rok akademicki 2304/2305										rok akademicki 2305/2306										rok akademicki 2306/2307										rok akademicki 2307/2308										rok akademicki 2308/2309										rok akademicki 2309/2310										rok akademicki 2310/2311										rok akademicki 2311/2312										rok akademicki 2312/2313										rok akademicki 2313/2314										rok akademicki 2314/2315										rok akademicki 2315/2316										rok akademicki 2316/2317										rok akademicki 2317/2318										rok akademicki 2318/2319										rok akademicki 2319/2320										rok akademicki 2320/2321										rok akademicki 2321/2322										rok akademicki 2322/2323										rok akademicki 2323/2324										rok akademicki 2324/2325										rok akademicki 2325/2326										rok akademicki 2326/2327										rok akademicki 2327/2328										rok akademicki 2328/2329										rok akademicki 2329/2330										rok akademicki 2330/2331										rok akademicki 2331/2332										rok akademicki 2332/2333										rok akademicki 2333/2334										rok akademicki 2334/2335										rok akademicki 2335/2336										rok akademicki 2336/2337										rok akademicki 2337/2338										rok akademicki 2338/2339										rok akademicki 2339/2340										rok akademicki 2340/2341										rok akademicki 2341/2342										rok akademicki 2342/2343										rok akademicki 2343/2344										rok akademicki 2344/2345										rok akademicki 2345/2346										rok akademicki 2346/2347										rok akademicki 2347/2348										rok akademicki 2348/2349										rok akademicki 2349/2350										rok akademicki 2350/2351										rok akademicki 2351/2352										rok akademicki 2352/2353										rok akademicki 2353/2354										rok akademicki 2354/2355										rok akademicki 2355/2356										rok akademicki 2356/2357										rok akademicki 2357/2358										rok akademicki 2358/2359										rok akademicki 2359/2360										rok akademicki 2360/2361										rok akademicki 2361/2362										rok akademicki 2362/2363										rok akademicki 2363/2364										rok akademicki 2364/2365										rok akademicki 2365/2366										rok akademicki 2366/2367										rok akademicki 2367/2368										rok akademicki 2368/2369										rok akademicki 2369/2370										rok akademicki 2370/2371										rok akademicki 2371/2372										rok akademicki 2372/2373										rok akademicki 2373/2374										rok akademicki 2374/2375										rok akademicki 2375/2376										rok akademicki 2376/2377										rok akademicki 2377/2378										rok akademicki 2378/2379										rok akademicki 2379/2380										rok akademicki 2380/2381										rok akademicki 2381/2382										rok akademicki 2382/2383										rok akademicki 2383/2384										rok akademicki 2384/2385										rok akademicki 2385/2386										rok akademicki 2386/2387										rok akademicki 2387/2388										rok akademicki 2388/2389										rok akademicki 2389/2390										rok akademicki 2390/2391										rok akademicki 2391/2392										rok akademicki 2392/2393										rok akademicki 2393/2394										rok akademicki 2394/2395										rok akademicki 2395/2396										rok akademicki 2396/2397										rok akademicki 2397/2398										rok akademicki 2398/2399										rok akademicki 2399/2400										rok akademicki 2400/2401										rok akademicki 2401/2402										rok akademicki 2402/2403										rok akademicki 2403/2404										rok akademicki 2404/2405										rok akademicki 2405/2406										rok akademicki 2406/2407										rok akademicki 2407/2408										rok akademicki 2408/2409										rok akademicki 2409/2410										rok akademicki 2410/2411										rok akademicki 2411/2412										rok akademicki 2412/2413										rok akademicki 2413/2414										rok akademicki 2414/2415										rok akademicki 2415/2416										rok akademicki 2416/2417										rok akademicki 2417/2418										rok akademicki 2418/2419										rok akademicki 2419/2420										rok akademicki 2420/2421										rok akademicki 2421/2422										rok akademicki 2422/2423										rok akademicki 2423/2424										rok akademicki 2424/2425										rok akademicki 2425/2426										rok akademicki 2426/2427										rok akademicki 2427/2428										rok akademicki 2428/2429										rok akademicki 2429/2430										rok akademicki 2430/2431										rok akademicki 2431/2432										rok akademicki 2432/2433										rok akademicki 2433/2434										rok akademicki 2434/2435										rok akademicki 2435/2436										rok akademicki 2436/2437										rok akademicki 2437/2438										rok akademicki 2438/2439										rok akademicki 2439/2440										rok akademicki 2440/2441										rok akademicki 2441/2442										rok akademicki 2442/2443										rok akademicki 2443/2444										rok akademicki 2444/2445										rok akademicki 2445/2446										rok akademicki 2446/2447										rok akademicki 2447/2448										rok akademicki 2448/2449										rok akademicki 2449/2450										rok akademicki 2450/2451										rok akademicki 2451/2452										rok akademicki 2452/2453										rok akademicki 2453/2454										rok akademicki 2454/2455										rok akademicki 2455/2456										rok akademicki 2456/2457										rok akademicki 2457/2458										rok akademicki 2458/2459										rok akademicki 2459/2460										rok akademicki 2460/2461										rok akademicki 2461/2462										rok akademicki 2462/2463										rok akademicki 2463/2464										rok akademicki 2464/2465										rok akademicki 2465/2466										rok akademicki 2466/2467										rok akademicki 2467/2468										rok akademicki 2468/2469										rok akademicki 2469/2470										rok akademicki 2470/2471										rok akademicki 2471/2472										rok akademicki 2472/2473										rok akademicki 2473/2474										rok akademicki 2474/2475										rok akademicki 2475/2476										rok akademicki 2476/2477										rok akademicki 2477/2478										rok akademicki 2478/2479										rok akademicki 2479/2480										rok akademicki 2480/2481										rok akademicki 2481/2482										rok akademicki 2482/2483										rok akademicki 2483/2484										rok akademicki 2484/2485										rok akademicki 2485/2486										rok akademicki 2486/2487										rok akademicki 2487/2488										rok akademicki 2488/2489										rok akademicki 2489/2490										rok akademicki 2490/2491										rok akademicki 2491/2492										rok akademicki 2492/2493										rok akademicki 2493/2494										rok akademicki 2494/2495										rok akademicki 2495/2496										rok akademicki 2496/2497										rok akademicki 2497/2498										rok akademicki 2498/2499										rok akademicki 2499/2500										rok akademicki 2500/2501										rok akademicki 2501/2502										rok akademicki 2502/2503										rok akademicki 2503/2504										rok akademicki 2504/2505										rok akademicki 2505/2506										rok akademicki 2506/2507										rok akademicki 2507/2508										rok akademicki 2508/2509										rok akademicki 2509/2510										rok akademicki 2510/2511										rok akademicki 2511/2512										rok akademicki 2512/2513										rok akademicki 2513/2514										rok akademicki 2514/2515										rok akademicki 2515/2516										rok akademicki 2516/2517										rok akademicki 2517/2518										rok akademicki 2518/2519										rok akademicki 2519/2520										rok akademicki 2520/2521										rok akademicki 2521/2522										rok akademicki 2522/2523										rok akademicki 2523/2524										rok akademicki 2524/2525										rok akademicki 2525/2526										rok akademicki 2526/2527										rok akademicki 2527/2528										rok akademicki 2528/2529										rok akademicki 2529/2530										rok akademicki 2530/2531										rok akademicki 2531/2532										rok akademicki 2532/2533										rok akademicki 2533/2534										rok akademicki 2534/2535										rok akademicki 2535/2536										rok akademicki 2536/2537										rok akademicki 2537/2538										rok akademicki 2538/2539										rok akademicki 2539/2540										rok akademicki 2540/2541										rok akademicki 2541/2542										rok akademicki 2542/2543										rok akademicki 2543/2544										rok akademicki 2544/2545										rok akademicki 2545/2546										rok akademicki 2546/2547										rok akademicki 2547/2548										rok akademicki 2548/2549										rok akademicki 2549/2550										rok akademicki 2550/2551										rok akademicki 2551/2552										rok akademicki 2552/2553										rok akademicki 2553/2554										rok akademicki 2554/2555										rok akademicki 2555/2556										rok akademicki 2556/2557										rok									
--------------------------------------	--	--------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	--	--	--	--	--

Nabór zimowy - rok akademicki 2026/27
Specjalność: NEGOCJACJE I MEDIACJE W BIZNESIE
Specjalność: PSYCHOLOGIA W HR

21