



Uniwersytet  
Ekonomiczny  
w Katowicach



**HARMONOGRAM STUDIA PODYPLOMOWE LIDER SPRZEDAŻY zima 2026/2027**

**SEMESTR 1**

Plan na dzień 2026.05.27

Data	Semestr	Godziny	Przedmiot	Forma zajęć		Wykładowca	Sala ćwiczeniowa/ informatyczna	Numer sali
				Liczba godzin wykład	Liczba godzin ćwiczenia			
<b>SEMESTR 1</b>								
07.11.2026	1	8.00 - 8.45	Rozpoczęcie	0	0	dr hab., prof. UE Barbara Kucharska	ćwiczeniowa	205 N
07.11.2026	1	8.55 - 15.10	Marketing i komunikacja marketingowa w erze multi- i omnichannel	4	3	dr Mirosława Malinowska	ćwiczeniowa	205 N
08.11.2026	1	8.55 - 15.10	Komunikacja interpersonalna w sprzedaży	3	4	mgr Aneta Gawlas	ćwiczeniowa	205 N
22.11.2026	1	8.55 - 15.10	Marketing i komunikacja marketingowa w erze multi- i omnichannel	2	5	dr Mirosława Malinowska	ćwiczeniowa	205 N
28.11.2026	1	8.55 - 15.10	Komunikacja interpersonalna w sprzedaży	4	3	mgr Aneta Gawlas	ćwiczeniowa	205 N
05.12.2026	1	8.55 - 11.30	Klient w procesie sprzedaży	3	0	dr hab., prof. UE Grzegorz Maciejewski	online	online
05.12.2026	1	11.40 - 15.10	Klient w procesie sprzedaży	0	4	mgr Przemysław Luberda	online	online
2025.12.06	1	8.55 - 15.10	Badania rynku	3	4	dr hab., prof. UE Magdalena Jaciow	online	online
19.12.2026	1	8.55 - 15.10	Budowanie postawy lidera sprzedaży	3	4	mgr Aneta Gawlas	online	online
20.12.2026	1	8.55 - 15.10	Strategie i plany sprzedaży z elementami sztucznej inteligencji AI	4	3	dr hab. Michał Kucia	online	online
06.02.2027	1	8.55 - 15.10	Zarządzanie obsługą klienta w erze multi- i omnichannel	3	4	dr hab., prof. UE Barbara Kucharska	online	online
07.02.2027	1	8.55 - 15.10	Zarządzanie obsługą klienta w erze multi- i omnichannel	3	4	dr Kajetan Suchecki	online	online
27.02.2027	1	8.55 - 15.10	Negocjacje i techniki sprzedaży w pracy menedżera	3	4	dr hab., prof. UE Grzegorz Maciejewski	ćwiczeniowa	205 N
28.02.2027	1	8.55 - 15.10	Strategie i plany sprzedaży z elementami sztucznej inteligencji AI	3	4	dr hab. Michał Kucia	online	online