

**HARMONOGRAM ZAJĘĆ NA STUDIACH PODYPLOMOWYCH**  
**„Sprzedaż i Obsługa Klienta**  
**- rok akademicki 2022/23 semestr 1**

Data	Dzień tygodnia	Godziny	Przedmiot	Liczba godzin		Wykładowca
				Teoretycznych wykt.	Praktycznych ćw/lab	
05.11.2022	Sobota	08.30 - 8.55	Rozpoczęcie studiów	-	-	dr hab. Barbara Kucharska, prof. UE
05.11.2022	Sobota	08.55 - 15.10	Komunikacja interpersonalna	3	4	mgr Aneta Gawlas
06.11.2022	Niedziela	08.55 - 15.10	Marketing w erze cyfrowej	3	4	dr Mirosława Malinowska
26.11.2022	Sobota	08.55 - 15.10	Komunikacja interpersonalna	4	3	mgr Aneta Gawlas
27.11.2022	Niedziela	08.55 - 12.25	Klient w sprzedaży i obsłudze klienta	2	2	dr hab. Grzegorz Maciejewski, prof. UE
27.11.2022	Niedziela	12.35 - 15.10	Klient w sprzedaży i obsłudze klienta	1	2	dr hab. Barbara Kucharska, prof. UE
10.12.2022	Sobota	08.55 - 15.10	Badania rynku	3	4	dr hab. Magdalena Jaciow, prof. UE
11.12.2022	Niedziela	08.55 - 15.10	Badania rynku	3	4	dr hab. Beata Kolny, prof. UE
07.01.2023	Sobota	08.55 - 15.10	Strategie i plany sprzedaży	4	3	dr hab. Michał Kucia
08.01.2023	Niedziela	08.55 - 15.10	Strategie i plany sprzedaży	3	4	dr hab. Michał Kucia
28.01.2023	Sobota	08.55 - 15.10	Negocjacje	2	5	dr hab. Grzegorz Maciejewski, prof. UE
29.01.2023	Niedziela	08.55 - 15.10	Negocjacje	3	4	dr Krzysztof Koj
11.02.2023	Sobota	08.55 - 15.10	Techniki sprzedaży	3	4	dr hab. Grzegorz Maciejewski, prof. UE
12.02.2023	Niedziela	08.55 - 15.10	Program obsługi klienta	3	4	dr hab. Barbara Kucharska, prof. UE