Seminarium dyplomowe 1 - opis przedmiotu

Informacje ogólne

Nazwa przedmiotu	Seminarium dyplomowe 1
Kod przedmiotu	04.9-WZ-ZSPD-SEM1
Wydział	Wydział Ekonomii i Zarządzania
Kierunek	Zarządzanie sprzedażą
Profil	ogólnoakademicki
Rodzaj studiów	podyplomowe
Semestr rozpoczęcia	semestr zimowy 2020/2021

Informacje o przedmiocie

Semestr	1
Liczba punktów ECTS do zdobycia	2
Typ przedmiotu	obowiązkowy
Język nauczania	polski
Sylabus opracował	• dr hab. Dariusz Sobotkiewicz, prof. UZ

Formy zajęć

Forma zajęć	Liczba godzin w semestrze (stacjonarne)	Liczba godzin w tygodniu (stacjonarne)	Liczba godzin w semestrze (niestacjonarne)	Liczba godzin w tygodniu (niestacjonarne)	Forma zaliczenia
Seminarium	-	-	10 (w tym jako e-learning)	0,67 (w tym jako e-learning)	Zaliczenie na ocenę

Cel przedmiotu

Celem przedmiotu jest nabycie wiedzy, umiejętności i kompetencji w zakresie przygotowania pracy dyplomowej.

Wymagania wstępne

Brak

Zakres tematyczny

1) Charakterystyka pracy dyplomowej

2) Wytyczne do przygotowania pracy dyplomowej (plan pracy, problem badawczy)

3) Metodyka badań, organizacja i przebieg badań

4) Analiza tekstów naukowych i analiza danych

5) Wnioski i rekomendacje

Metody kształcenia

Spotkania seminaryjne, konsultacje.

Efekty uczenia się i metody weryfikacji osiągania efektów uczenia się

Opis efektu	Symbole efektów	Metody weryfikacji	Forma zajęć
Słuchacz posiada pogłębioną, uporządkowaną wiedzę obejmującą kluczowe zagadnienia z zakresu zarządzania sprzedażą w przedsiębiorstwie	• ZS_W01	• aktywność w trakcie zajęć • bieżąca kontrola na zajęciach • dyskusja • odpowiedź ustna • praca pisemna	• Seminarium
Słuchacz posiada umiejętność analizowania i interpretowania zjawisk zachodzących w przedsiębiorstwie i jego otoczeniu, pogłębioną o umiejętność oceny tych zjawisk w zakresie zarządzania sprzedażą	• ZS_U01	• aktywność w trakcie zajęć • bieżąca kontrola na zajęciach • dyskusja • odpowiedź ustna • praca pisemna	• Seminarium

Opis efektu	Symbole efektów	Metody weryfikacji	Forma zajęć
Słuchacz potrafi wykorzystywać i integrować wiedzę teoretyczną z zakresu zarządzania sprzedażą oraz związanych z nią dyscyplin do rozwiązania złożonych problemów decyzyjnych w obszarze logistyki i dystrybucji.	• ZS_U05	• aktywność w trakcie zajęć • bieżąca kontrola na zajęciach • dyskusja • odpowiedź ustna • praca pisemna	• Seminarium
Słuchacz w sposób krytyczny ocenia posiadaną wiedzą oraz uznaje znaczenie wiedzy w rozwiązywaniu problemów poznawczych i praktycznych ukierunkowanych na zarządzanie sprzedażą	• ZS_K01	• aktywność w trakcie zajęć • dyskusja • odpowiedź ustna • praca pisemna	• Seminarium
Słuchacz posiada umiejętność napisania pracy końcowej, racjonalnego wnioskowania na tematy objęte pracą oraz potrafi prezentować i bronić swoje poglądy w pracy końcowej.	• ZS_U07	• praca pisemna	• Seminarium

Warunki zaliczenia

egzamin dyplomowy

Literatura podstawowa

1. Gambarelli G., Łucki Z., 2017, Praca dyplomowa i doktorska, CeDeWu, Warszawa.

2. Szkutnik Z., 2005, Metodyka pisania pracy dyplomowej,Wydawnictwo Poznańskie sp. z o.o., Poznań.
3. Żółtowski B., 1999, Seminarium dyplomowe: zasady pisania prac dyplomowych, Wyd. Uczelniane ATR, Bydgoszcz.

Literatura uzupełniająca

1. H. Lelusz, M. Kowalewski, R. Lasmanowicz, *Metodyka pisania prac dyplomowych o tematyce ekonomicznej*, Olsztyn: Wydaw. Uniw. Warmińsko-Mazurskiego, 2000.
2. R. Kozłowski, P*raktyczny sposób pisania prac dyplomowych : z wykorzystaniem programu komputerowego i Internetu*, Warszawa: "Wolters Kluwer Polska", 2009.

Uwagi

Zmodyfikowane przez dr hab. Dariusz Sobotkiewicz, prof. UZ (ostatnia modyfikacja: 20-08-2020 14:06)

Wygenerowano automatycznie z systemu SylabUZ