

Seminarium dyplomowe 2 - opis przedmiotu

Informacje ogólne	
Nazwa przedmiotu	Seminarium dyplomowe 2
Kod przedmiotu	04.9-WZ-ZSPD-SEM2
Wydział	Wydział Ekonomii i Zarządzania
Kierunek	Zarządzanie sprzedażą
Profil	ogólnoakademicki
Rodzaj studiów	podyplomowe
Semestr rozpoczęcia	semestr zimowy 2020/2021

Informacje o przedmiocie	
Semestr	2
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. Opracowanie i omówienie (kontrola) poszczególnych części pracy
2. Omówienie wyników przeprowadzonych badań
3. Omówienie zasad obrony prac dyplomowych
4. Prezentacja pracy (przygotowanie do obrony pracy dyplomowej)

Metody kształcenia

Spotkania seminaryjne, konsultacje.

Efekty uczenia się i metody weryfikacji osiągania efektów uczenia się

Opis efektu	Symbole efektów	Metody weryfikacji	Forma zajęć
Śluchacz 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
Śluchacz w sposób krytyczny ocenia posiadaną wiedzę 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
Śluchacz 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	Symbol e 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 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

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, *Praktyczny 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 14:31)

Wygenerowano automatycznie z systemu SylabUZ