

	Godz.	MIKRd 6.1		MIKRd 6.2		
		GL 6.01	GL 6.02	GL 6.03	GL 6.04	
PONIEDZIAŁEK	8-9	10 tygodni; godz. 8.30-10.45		10 tygodni; godz. 8.30-10.45		
	9-10	Przedsiębiorczość w małej firmie - ćwiczenia dr A. Arent		Ox-220: on-line	Nowoczesne finansowanie biznesu - ćwiczenia dr inż. A. Żelazna	
	10-11				Ox-243: on-line	
	11-12	8 tygodni; godz. 11.15-12.40 NOWOCZESNE FINANSOWANIE BIZNESU - wykład dr inż. A. Żelazna - wykład				Ox-243: on-line
	12-13					
	13-14	10 tygodni; godz. 13.00-15.15				
	14-15	Nowoczesne finansowanie biznesu - ćwiczenia dr inż. A. Żelazna		Ox-243: on-line		
	15-16					
	16-17	10 tygodni; godz. 16.00-19.25				
	17-18	Komunikacja interpersonalna i techniki negocjacji - ćwiczenia mgr A. Jałowiec		Ox-26: on-line		
18-19						
19-20						
WTOREK	8-9	5 tygodni I; godz. 8.00-10.15: OCHRONA WŁASNOŚCI PRZEMYSŁOWEJ I INTELAKTUALNEJ - wykład - prof. J. Sitko		Aula WZiWPT		
	9-10			5 tygodni II; godz. 8.00-10.15: ETYCZNE ASPEKTY MARKETINGU - wykład - wykład dr A. Walczyna		
	10-11					
	11-12	10 tygodni; 10.30-12.45 Język obcy - ćwiczenia		CEN-TECH: 304 - mgr B. Miłosz		
	12-13	sale: CEN-TECH: 302 - mgr M. Szabelska				
	13-14					
	14-15					
	15-16					
	16-17					
	17-18					
ŚRODA	8-9					
	9-10					
	10-11					
	11-12	10 tygodni; 10.30-12.45 Język obcy - ćwiczenia		CEN-TECH: 304 - mgr B. Miłosz		
	12-13	sale: CEN-TECH: 302 - mgr M. Szabelska				
	13-14					
	14-15	8 tygodni; godz. 13.15-14.40 PRZEDSIĘBIORCZOŚĆ W MAŁEJ FIRMIE - wykład		dr A. Arent	Ox-305	
	15-16	5 tygodni I; godz. 15.00-17.15: Etyczne aspekty marketingu – ćwiczenia dr A. Walczyna			Ox-305	
	16-17	Ox-305			dr A. Walczyna	
	17-18			5 tygodni II; godz. 15.00-17.15: Etyczne aspekty marketingu - ćwiczenia		
CZWARTEK	8-9	10 tygodni; godz. 8.00-10.15				
	9-10	PLANOWANIE I ORGANIZACJA PROGRAMÓW SPRZEDAŻY - wykład		mgr J. Waszkiewicz	on-line	
	10-11	x	x	10 tygodni; godz. 10.15-12.45		
	11-12	x	x	Planowanie i organizacja programów sprzedaży - ćwiczenia		
	12-13	x	x	mgr J. Waszkiewicz		
	13-14	10 tygodni; godz. 13.00-15.15		x	x	
	14-15	Planowanie i organizacja programów sprzedaży - ćwiczenia mgr J. Waszkiewicz		x	x	
	15-16	on-line		x	x	
	16-17					
	17-18			10 tygodni; godz. 16.00-19.25		
18-19			Komunikacja interpersonalna i techniki negocjacji - ćwiczenia			
19-20			mgr A. Jałowiec			
PIĄTEK	8-9					
	9-10					
	10-11					
	11-12					
	12-13					
	13-14					
	14-15					
	15-16					
	16-17					
	17-18					
18-19						
19-20						