

Karta przedmiotu

Nazwa i kod przedmiotu	Business presentation workshop, PG_00202537						
Kierunek studiów	Ekonomia (O), Międzynarodowe stosunki gospodarcze (O), International Business (O), Logistics and Mobility (O)						
Data rozpoczęcia studiów	październik 2025 r.		Rok akademicki realizacji przedmiotu		2026/2027		
Poziom kształcenia	II stopnia		Grupa zajęć		Grupa zajęć obowiązkowych z zakresu kierunku studiów Grupa zajęć fakultatywnych		
Forma studiów	stacjonarne		Sposób realizacji		na uczelni		
Rok studiów	2		Język wykładowy		polski		
Semestr studiów	3		Liczba punktów ECTS		5.0		
Profil kształcenia	ogólnoakademicki		Forma zaliczenia		zaliczenie		
Jednostka prowadząca	Rektor -> Wydział Ekonomiczny -> Katedra Transportu i Handlu Morskiego -> Zakład Gospodarki Elektronicznej						
Imię i nazwisko wykładowcy (wykładowców)	Odpowiedzialny za przedmiot		dr hab. Jacek Winiarski				
	Prowadzący zajęcia z przedmiotu						
Formy zajęć	Forma zajęć	Wykład	Ćwiczenia	Laboratorium	Projekt	Seminarium	RAZEM
	Liczba godzin zajęć	0.0	30.0	0.0	0.0	0.0	30
	W tym liczba godzin zajęć na odległość: 0.0						
Aktywność studenta i liczba godzin pracy	Aktywność studenta	Udział w zajęciach dydaktycznych, objętych planem studiów		Udział w konsultacjach		Praca własna studenta	RAZEM
	Liczba godzin pracy studenta	30		0.0		95.0	125
Cel przedmiotu	Celem przedmiotu jest rozwijanie praktycznych umiejętności komunikacyjnych w kontekście biznesowym, w tym efektywnego przekazywania informacji, prowadzenia negocjacji, zarządzania konfliktami oraz budowania relacji interpersonalnych w środowisku zawodowym.						

Efekty uczenia się przedmiotu	Efekt kierunkowy	Efekt z przedmiotu	Sposób weryfikacji i oceny efektu
	[MSGMU2_W03] zna i rozumie rodzaje więzi ekonomicznych oraz rządzące nimi prawidłowości, rozumie uwarunkowania oraz zasady funkcjonowania rynku i mechanizmu rynkowego, w aspekcie krajowym, międzynarodowym i globalnym	Zna i rozumie rodzaje więzi ekonomicznych oraz rządzące nimi prawidłowości, rozumie uwarunkowania oraz zasady funkcjonowania rynku i mechanizmu rynkowego w aspekcie krajowym, międzynarodowym i globalnym; potrafi wykorzystać tę wiedzę do konstruowania prezentacji biznesowych, w których zjawiska rynkowe i mechanizmy gospodarcze są przedstawiane w sposób analityczny, przekonujący i dostosowany do oczekiwań odbiorców biznesowych działających w zróżnicowanych środowiskach rynkowych.	[SW4] test/egzamin - ustny lub pisemny [SW1] wypowiedź ustna/rozmowa/dyskusja [SW2] prezentacja/projekt/referat/raport
	[MSGMU2_W04] ma pogłębioną wiedzę o różnych rodzajach i elementach struktur i instytucji ekonomicznych, w tym instytucji, organizacji i podmiotów gospodarczych, rozumie przyczyny, przebieg, skalę i konsekwencje zmian w nich zachodzących oraz występujące między nimi zależności w skali krajowej, międzynarodowej i międzykulturowej; zna teorie wyjaśniające zależności między nimi	Ma pogłębioną wiedzę o różnych rodzajach struktur i instytucji ekonomicznych, w tym organizacji i podmiotów gospodarczych; rozumie przyczyny, przebieg, skalę i konsekwencje zmian w nich zachodzących oraz zależności między nimi w skali krajowej, międzynarodowej i międzykulturowej; potrafi przełożyć tę wiedzę na klarowne, przekonujące prezentacje biznesowe, w których złożone zjawiska instytucjonalne i organizacyjne są przedstawiane w sposób przystępny, logicznie ustrukturyzowany i dostosowany do potrzeb zróżnicowanych odbiorców biznesowych.	[SW4] test/egzamin - ustny lub pisemny [SW1] wypowiedź ustna/rozmowa/dyskusja [SW2] prezentacja/projekt/referat/raport
	[MSGL3_W01] ma zaawansowaną wiedzę z zakresu nauk ekonomicznych, w szczególności ekonomii i jej miejsca w systemie nauk, w tym w obrębie pokrewnych dyscyplin naukowych	Ma zaawansowaną wiedzę z zakresu nauk ekonomicznych, w szczególności ekonomii i jej miejsca w systemie nauk, w tym w obrębie pokrewnych dyscyplin naukowych; potrafi wykorzystać tę wiedzę do tworzenia merytorycznie rzetelnych i profesjonalnych prezentacji biznesowych, w których ekonomiczne podstawy omawianego zagadnienia są przedstawiane w sposób kompetentny, logicznie uporządkowany i dostosowany do poziomu oraz oczekiwań zróżnicowanych odbiorców biznesowych i akademickich.	[SW4] test/egzamin - ustny lub pisemny [SW1] wypowiedź ustna/rozmowa/dyskusja [SW2] prezentacja/projekt/referat/raport
	[EKONL3_W03] zna relacje między podmiotami gospodarczymi i organizacjami społecznymi funkcjonującymi w sferze krajowej, międzynarodowej i międzykulturowej	Zna relacje między podmiotami gospodarczymi i organizacjami społecznymi funkcjonującymi w sferze krajowej, międzynarodowej i międzykulturowej; potrafi tę wiedzę przekuć w profesjonalne prezentacje biznesowe uwzględniające złożoność relacji międzyorganizacyjnych, dostosowując strukturę argumentacji, dobór danych i formę wizualną do specyfiki kulturowej i oczekiwań odbiorców wywodzących się z różnych środowisk gospodarczych i społecznych.	[SW4] test/egzamin - ustny lub pisemny [SW1] wypowiedź ustna/rozmowa/dyskusja [SW2] prezentacja/projekt/referat/raport

	Efekt kierunkowy	Efekt z przedmiotu	Sposób weryfikacji i oceny efektu
	[LMMU2_W01] ma pogłębioną wiedzę o charakterze nauk społecznych, ich miejscu w systemie nauk, rozumie różnice między współczesnymi nurtami teorii logistyki i mobilności	Ma pogłębioną wiedzę o charakterze nauk społecznych i miejscu komunikacji biznesowej w ich systemie; rozumie różnice między współczesnymi nurtami myśli zarządczej i ekonomicznej, co pozwala na świadome konstruowanie prezentacji biznesowych osadzonych w aktualnym kontekście teoretycznym i praktycznym, w których złożone zagadnienia gospodarcze są przedstawiane w sposób klarowny, przekonujący i merytorycznie pogłębiony.	[SW4] test/egzamin - ustny lub pisemny [SW1] wypowiedź ustna/rozmowa/diskusja [SW2] prezentacja/projekt/referat/raport
	[IBL3_W05] zna i rozumie podstawowe zasady zakładania i rozwijania różnych form przedsiębiorczości	Zna i rozumie podstawowe zasady zakładania i rozwijania różnych form przedsiębiorczości; potrafi wykorzystać tę wiedzę do przygotowywania profesjonalnych prezentacji biznesowych dotyczących planów przedsiębiorczych, pitch decków i strategii rozwoju, konstruując przekaz w sposób przekonujący, logicznie ustrukturyzowany i dostosowany do oczekiwań inwestorów, partnerów biznesowych oraz innych interesariuszy.	[SW4] test/egzamin - ustny lub pisemny [SW1] wypowiedź ustna/rozmowa/diskusja [SW2] prezentacja/projekt/referat/raport
	[IBMU2_W03] zna zaawansowaną terminologię z zakresu biznesu międzynarodowego, ekonomii międzynarodowej i stosunków finansowych oraz dyscyplin uzupełniających;	Zna zaawansowaną terminologię z zakresu biznesu międzynarodowego, ekonomii międzynarodowej i stosunków finansowych oraz dyscyplin uzupełniających; swobodnie posługuje się tą terminologią w przygotowywaniu i wygłaszaniu profesjonalnych prezentacji biznesowych, dobierając język i poziom specjalistyczny przekazu adekwatnie do kontekstu wystąpienia oraz kompetencji i oczekiwań odbiorców w zróżnicowanych środowiskach międzynarodowych i międzykulturowych.	[SW4] test/egzamin - ustny lub pisemny [SW1] wypowiedź ustna/rozmowa/diskusja [SW2] prezentacja/projekt/referat/raport
	[IBL3_W03] zna i rozumie wybrane metody i narzędzia badawcze, w tym narzędzia informatyczne i techniki pozyskiwania danych, które są stosowane w zagadnieniach biznesu międzynarodowego	Zna i rozumie wybrane metody i narzędzia badawcze stosowane w zagadnieniach biznesu międzynarodowego, w tym narzędzia informatyczne i techniki pozyskiwania danych; potrafi wykorzystać wyniki analiz ilościowych i jakościowych jako podstawę merytoryczną profesjonalnych prezentacji biznesowych, dobierając odpowiednie formy wizualizacji danych, wykresy i infografiki w sposób zwiększający czytelność przekazu i siłę argumentacji wobec międzynarodowych odbiorców biznesowych.	[SW4] test/egzamin - ustny lub pisemny [SW1] wypowiedź ustna/rozmowa/diskusja [SW2] prezentacja/projekt/referat/raport
	[IBMU2_W05] zna i rozumie w stopniu pogłębionym dylematy międzynarodowego biznesu związane z globalizacją, integracją, internacjonalizacją i zrównoważonym rozwojem	Zna i rozumie w stopniu pogłębionym dylematy międzynarodowego biznesu związane z globalizacją, integracją, internacjonalizacją i zrównoważonym rozwojem; potrafi tę wiedzę przełożyć na profesjonalne prezentacje biznesowe podejmujące złożone zagadnienia strategiczne i etyczne współczesnego biznesu globalnego, konstruując przekaz w sposób wyważony, analityczny i perswazyjny, uwzględniający wielość perspektyw i interesów różnorodnych interesariuszy w środowisku międzynarodowym.	[SW4] test/egzamin - ustny lub pisemny [SW1] wypowiedź ustna/rozmowa/diskusja [SW2] prezentacja/projekt/referat/raport

	Efekt kierunkowy	Efekt z przedmiotu	Sposób weryfikacji i oceny efektu
	[LMMU2_W05] ma fundamentalną wiedzę o człowieku jako producencie i konsumentcie oraz wiedzę o człowieku jako twórcy kultury i struktur społecznych	Ma fundamentalną wiedzę o człowieku jako producencie i konsumentcie oraz o człowieku jako twórcy kultury i struktur społecznych; potrafi tę wiedzę wykorzystać do budowania prezentacji biznesowych, które skutecznie odwołują się do potrzeb, wartości i kulturowych uwarunkowań odbiorców, uwzględniając ludzki wymiar procesów gospodarczych i dostosowując narrację, argumentację oraz środki wizualne do zróżnicowanych kulturowo i społecznie środowisk biznesowych.	[SW4] test/egzamin - ustny lub pisemny [SW1] wypowiedź ustna/rozmowa/diskusja [SW2] prezentacja/projekt/referat/raport
	[IBL3_W01] posiada wiedzę z zakresu ekonomii i finansów, obejmującą krytyczne zrozumienie teorii biznesu międzynarodowego	Posiada wiedzę z zakresu ekonomii i finansów obejmującą krytyczne zrozumienie teorii biznesu międzynarodowego; potrafi tę wiedzę wykorzystać do przygotowywania prezentacji biznesowych, w których złożone zagadnienia finansowe i ekonomiczne są przedstawiane w sposób krytyczny i analityczny, z zachowaniem merytorycznej rzetelności i umiejętnym doбором danych, argumentów oraz form wizualnych odpowiadających oczekiwaniom wymagających odbiorców w środowisku międzynarodowego biznesu.	[SW4] test/egzamin - ustny lub pisemny [SW1] wypowiedź ustna/rozmowa/diskusja [SW2] prezentacja/projekt/referat/raport
	[MSG3_W05] zna i rozumie podstawowe zasady tworzenia oraz rozwoju różnych form przedsiębiorczości	Zna i rozumie podstawowe zasady tworzenia oraz rozwoju różnych form przedsiębiorczości; potrafi przełożyć tę wiedzę na profesjonalne prezentacje biznesowe wspierające procesy przedsiębiorcze, takie jak pozyskiwanie finansowania, budowanie partnerstwa biznesowego czy komunikowanie wizji i strategii rozwoju, dobierając strukturę narracji, argumentację i środki wizualne w sposób maksymalizujący skuteczność przekazu wobec konkretnych odbiorców i celów biznesowych.	[SW4] test/egzamin - ustny lub pisemny [SW1] wypowiedź ustna/rozmowa/diskusja [SW2] prezentacja/projekt/referat/raport
	[IBMU2_W01] ma pogłębioną wiedzę z dyscypliny ekonomia i finanse; rozumie różnice między współczesnymi nurtami teorii biznesu międzynarodowego	Ma pogłębioną wiedzę z dyscypliny ekonomia i finanse oraz rozumie różnice między współczesnymi nurtami teorii biznesu międzynarodowego; potrafi tę wiedzę wykorzystać do przygotowywania merytorycznie rzetelnych prezentacji biznesowych dotyczących złożonych zagadnień finansowych i strategicznych, dobierając odpowiedni poziom szczegółowości, formę wizualizacji danych finansowych i strukturę argumentacji stosownie do profilu odbiorców oraz celu wystąpienia w kontekście międzynarodowym.	[SW4] test/egzamin - ustny lub pisemny [SW1] wypowiedź ustna/rozmowa/diskusja [SW2] prezentacja/projekt/referat/raport

	Efekt kierunkowy	Efekt z przedmiotu	Sposób weryfikacji i oceny efektu
	[EKONMU2_W03] ma wiedzę o relacjach między zjawiskami, podmiotami i organizacjami gospodarczymi oraz instytucjami publicznymi funkcjonującymi w sferze krajowej, międzynarodowej i międzykulturowej	Ma wiedzę o relacjach między zjawiskami, podmiotami i organizacjami gospodarczymi oraz instytucjami publicznymi funkcjonującymi w sferze krajowej, międzynarodowej i międzykulturowej; potrafi wykorzystać tę wiedzę do przygotowywania i wygłaszania prezentacji biznesowych uwzględniających specyfikę różnych kontekstów kulturowych i gospodarczych, dostosowując przekaz, argumentację i formę wizualną do zróżnicowanych odbiorców w środowisku międzynarodowym.	[SW4] test/egzamin - ustny lub pisemny [SW1] wypowiedź ustna/rozmowa/diskusja [SW2] prezentacja/projekt/referat/raport
	[EKONMU2_W01] ma pogłębioną wiedzę o charakterze nauk społecznych, ich miejscu w systemie nauk, rozumie różnice między współczesnymi nurtami myśli ekonomicznej, zna twierdzenia współczesnych teorii ekonomicznych	Ma pogłębioną wiedzę o charakterze nauk społecznych i miejscu prezentacji biznesowej jako narzędzia komunikacji w ich systemie; rozumie różnice między współczesnymi nurtami myśli ekonomicznej i zna twierdzenia współczesnych teorii ekonomicznych, co pozwala na świadome i merytorycznie pogłębione konstruowanie wystąpień biznesowych, w których złożone koncepcje teoretyczne są przekładane na jasny, perswazyjny i dostosowany do odbiorcy przekaz.	[SW4] test/egzamin - ustny lub pisemny [SW1] wypowiedź ustna/rozmowa/diskusja [SW2] prezentacja/projekt/referat/raport
	[EKONL3_W01] ma zaawansowaną wiedzę o charakterze nauk społecznych, ich miejscu w systemie nauk, zna rolę nauk ekonomicznych w tym systemie i posługuje się uniwersalną terminologią ekonomiczną	Ma zaawansowaną wiedzę o charakterze nauk społecznych i miejscu komunikacji biznesowej w ich systemie; zna rolę nauk ekonomicznych jako fundamentu merytorycznego profesjonalnych wystąpień biznesowych i swobodnie posługuje się uniwersalną terminologią ekonomiczną, stosując ją precyzyjnie i świadomie w konstruowaniu prezentacji biznesowych adresowanych do zróżnicowanych odbiorców w środowisku krajowym i międzynarodowym.	[SW4] test/egzamin - ustny lub pisemny [SW1] wypowiedź ustna/rozmowa/diskusja [SW2] prezentacja/projekt/referat/raport
	[LMMU2_W03] ma wiedzę na temat relacji pomiędzy podmiotami gospodarczymi i organizacjami funkcjonującymi w sferze krajowej, międzynarodowej i międzykulturowej; rozumie znaczenie logistyki i mobilności dla ich funkcjonowania	Ma wiedzę na temat relacji pomiędzy podmiotami gospodarczymi i organizacjami funkcjonującymi w sferze krajowej, międzynarodowej i międzykulturowej; potrafi tę wiedzę wykorzystać do przygotowywania profesjonalnych prezentacji biznesowych ukazujących złożoność relacji międzyorganizacyjnych i sieciowych w środowisku globalnym, dobierając strukturę narracji, dane i formy wizualne w sposób czytelnie oddający zależności między podmiotami oraz przekonująco argumentujący na rzecz przyjętych rozwiązań biznesowych wobec zróżnicowanych kulturowo odbiorców.	[SW4] test/egzamin - ustny lub pisemny [SW1] wypowiedź ustna/rozmowa/diskusja [SW2] prezentacja/projekt/referat/raport

	Efekt kierunkowy	Efekt z przedmiotu	Sposób weryfikacji i oceny efektu
	[MSGMU2_W01] ma pogłębioną i uporządkowaną wiedzę z zakresu nauk ekonomicznych, w szczególności ekonomii, jej miejsca w systemie nauk, relacji z innymi naukami i dziedzinami wiedzy	Ma pogłębioną i uporządkowaną wiedzę z zakresu nauk ekonomicznych, w szczególności ekonomii i jej miejsca w systemie nauk oraz relacji z innymi naukami i dziedzinami wiedzy; potrafi tę szeroką i usystematyzowaną wiedzę przełożyć na profesjonalne prezentacje biznesowe, w których złożone zagadnienia ekonomiczne są przedstawiane w sposób klarowny, logicznie ustrukturyzowany i merytorycznie pogłębiony, z umiejętnym odwoływaniem się do interdyscyplinarnych kontekstów wzbogacających siłę argumentacji wobec wymagających odbiorców.	[SW4] test/egzamin - ustny lub pisemny [SW1] wypowiedź ustna/rozmowa/dyskusja [SW2] prezentacja/projekt/referat/raport
	[MSG3_W03] ma zaawansowaną i uporządkowaną wiedzę o gospodarce światowej oraz międzynarodowych stosunkach gospodarczych, rozumie proces ich ewolucji, w tym jej przyczyny i konsekwencje	Ma zaawansowaną i uporządkowaną wiedzę o gospodarce światowej oraz międzynarodowych stosunkach gospodarczych, rozumie proces ich ewolucji, w tym jej przyczyny i konsekwencje; potrafi tę wiedzę przełożyć na profesjonalne prezentacje biznesowe dotyczące trendów globalnych, zmian w układzie sił gospodarczych i ich implikacji dla strategii przedsiębiorstw, konstruując przekaz w sposób analityczny, merytorycznie pogłębiony i dostosowany do oczekiwań wymagających odbiorców w środowisku międzynarodowym.	[SW4] test/egzamin - ustny lub pisemny [SW1] wypowiedź ustna/rozmowa/dyskusja [SW2] prezentacja/projekt/referat/raport
	[EKONL3_W05] ma wiedzę o człowieku jako podmiocie tworzącym struktury społeczne i zasady ich funkcjonowania oraz o jego działaniu w tych strukturach, zna dobrze motywy podejmowania decyzji gospodarczych przez człowieka	Ma wiedzę o człowieku jako podmiocie tworzącym struktury społeczne i zasady ich funkcjonowania oraz o jego działaniu w tych strukturach; dobrze zna motywy podejmowania decyzji gospodarczych przez człowieka i potrafi tę wiedzę wykorzystać do tworzenia prezentacji biznesowych odwołujących się do rzeczywistych potrzeb, wartości i motywacji odbiorców, konstruując przekaz perswazyjny, angażujący emocjonalnie i skutecznie wpływający na postawy oraz decyzje biznesowe słuchaczy.	[SW4] test/egzamin - ustny lub pisemny [SW1] wypowiedź ustna/rozmowa/dyskusja [SW2] prezentacja/projekt/referat/raport
	[EKONMU2_W05] ma rozszerzoną wiedzę o człowieku jako producencie i konsumentach i poszerzoną wiedzę o człowieku jako twórcy kultury i struktur społecznych	Ma rozszerzoną wiedzę o człowieku jako producencie i konsumentach oraz poszerzoną wiedzę o człowieku jako twórcy kultury i struktur społecznych; potrafi tę wielowymiarową wiedzę wykorzystać do budowania profesjonalnych prezentacji biznesowych, które uwzględniają złożoność ludzkich motywacji, ról społecznych i uwarunkowań kulturowych, konstruując przekaz angażujący odbiorców na poziomie merytorycznym, emocjonalnym i kulturowym w zróżnicowanych środowiskach biznesowych.	[SW4] test/egzamin - ustny lub pisemny [SW1] wypowiedź ustna/rozmowa/dyskusja [SW2] prezentacja/projekt/referat/raport

Treści przedmiotu	1. Podstawy komunikacji biznesowej Zasady skutecznego komunikowania się w biznesie, bariery komunikacyjne, znaczenie mowy ciała. 2. Techniki prezentacji i przemówień publicznych Jak przygotować i prowadzić angażujące prezentacje biznesowe. 3. Negocjacje w środowisku biznesowym Strategie negocjacyjne, techniki radzenia sobie z trudnymi partnerami, osiąganie win-win. 4. Komunikacja międzykulturowa w biznesie Rozumienie różnic kulturowych i ich wpływu na komunikację. 5. Zarządzanie konfliktami i trudnymi rozmowami Rozwiązywanie konfliktów w zespole i z klientami, techniki mediacji. 6. Pisanie w biznesie Tworzenie profesjonalnych e-maili, raportów i ofert handlowych. 7. Budowanie relacji i zarządzanie siecią kontaktów Sztuka networkingu i utrzymywania relacji biznesowych.		
Wymagania wstępne i dodatkowe	• Ukończenie przedmiotu "Podstawy ekonomii" • Podstawowa znajomość pakietu MS Office		
Sposoby i kryteria oceniania osiągniętych efektów uczenia się	Sposób oceniania (składowe)	Próg zaliczeniowy	Składowa oceny końcowej
	Aktywny udział w debacie	51.0%	15.0%
	Egzamin	0.0%	5.0%
	Indywidualna prezentacja przed grupą studentów	51.0%	80.0%
Zalecana lista lektur	Podstawowa lista lektur	1. Adler, R. B., Elmhorst, J. M., & Lucas, K. (2022). <i>Communicating at work: Strategies for success in business and the professions</i> (12th ed.). McGraw-Hill Education. 2. Guffey, M. E., Loewy, D., & Almonte, R. (2021). <i>Essentials of business communication</i> (11th ed.). Cengage Learning. 3. Cardon, P. W. (2021). <i>Business communication: Developing leaders for a networked world</i> (4th ed.). McGraw-Hill Education.	
	Uzupełniająca lista lektur	1. Hofstede, G., Hofstede, G. J., & Minkov, M. (2010). <i>Cultures and organizations: Software of the mind</i> (3rd ed.). McGraw-Hill Education. 2. Fisher, R., Ury, W., & Patton, B. (2011). <i>Getting to yes: Negotiating agreement without giving in</i> (3rd ed.). Penguin Books. 3. Bolton, R. (2015). <i>People skills: How to assert yourself, listen to others, and resolve conflicts</i> (3rd ed.). Touchstone.	
	Adresy eZasobów		
Przykładowe zagadnienia/ przykładowe pytania/ realizowane zadania	1. Analiza sytuacji komunikacyjnej: Opisz, jakie błędy komunikacyjne popełnił zespół podczas negocjacji przedstawionej w załączonym opisie sytuacji. Zaproponuj trzy konkretne sposoby poprawy komunikacji. 2. Przygotowanie prezentacji biznesowej: Przygotuj plan prezentacji na temat wprowadzenia nowego produktu na rynek. Uwzględnij strukturę, kluczowe informacje oraz sposób angażowania odbiorców. 3. Rozwiązanie konfliktu: W podanym przypadku wystąpił konflikt między dwoma członkami zespołu. Zidentyfikuj jego przyczyny i zaproponuj kroki, jakie powinien podjąć menedżer, aby rozwiązać sytuację.		
Praktyki zawodowe w ramach przedmiotu	Nie dotyczy		

Dokument wygenerowany elektronicznie. Nie wymaga pieczęci ani podpisu.