

SEMESTR I

Data	Dzień tygodnia	Godziny	Wykładowca	Przedmiot
04.10.2024	piątek	15.30 - 16.00	WŁADZE UCZELNI	OFICJALNE ROZPOCZĘCIE
04.10.2024	piątek	16.00 - 16.45	Piotr Krenig	SPRZEDAŻ BEZPOŚREDNIA I MARKETING SIECIOWY - BIZNES I SZANSA XXI
04.10.2024	piątek	17.00 - 17.45	Piotr Krenig	MARKETING SIECIOWY I SPRZEDAŻ BEZPOŚREDNIA A BIZNES TRADYCYJNY;
04.10.2024	piątek	17.45 - 18.30	Tomasz Muras	MARKETING SIECIOWY I SPRZEDAŻ BEZPOŚREDNIA - HISTORIA
04.10.2024	piątek	18.30 - 19.15	Tomasz Muras	MARKETING SIECIOWY I SPRZEDAŻ BEZPOŚREDNIA - HISTORIA
04.10.2024	piątek	19.30 - 20.15	Piotr Krenig	ETAPY BIZNESU - PLAN ROZWOJU I DETERMINANTY SUKCESU
05.10.2024	sobota	9:00 - 9:45	mec. Michał Chodkowski	REGULACJE PRAWNE W BRANŻY
05.10.2024	sobota	9:50 - 10:35	mec. Michał Chodkowski	REGULACJE PRAWNE W BRANŻY
05.10.2024	sobota	10:40 - 11:25	Witold Casetti	NEUROKOMUNIKACJA PODSTAWOWĄ UMIEJĘTNOŚCIĄ W BIZNESIE
05.10.2024	sobota	11:30 - 12:15	Witold Casetti	NEUROKOMUNIKACJA PODSTAWOWĄ UMIEJĘTNOŚCIĄ W BIZNESIE
05.10.2024	sobota	12:30 - 13:15	Witold Casetti	NEUROKOMUNIKACJA PODSTAWOWĄ UMIEJĘTNOŚCIĄ W BIZNESIE
05.10.2024	sobota	13:20 - 14:25	Witold Casetti	NEUROKOMUNIKACJA PODSTAWOWĄ UMIEJĘTNOŚCIĄ W BIZNESIE
05.10.2024	sobota	14:30 - 15:15	Witold Casetti	NEUROKOMUNIKACJA PODSTAWOWĄ UMIEJĘTNOŚCIĄ W BIZNESIE
05.10.2024	sobota	15:20 - 16:05	Witold Casetti	NEUROKOMUNIKACJA PODSTAWOWĄ UMIEJĘTNOŚCIĄ W BIZNESIE
06.10.2024	niedziela	9:50 - 10:35	Witold Casetti	ELEMENTY SKŁADOWE KAŻDEGO PRZEDSIĘBIORSTWA: MISJA, WIZJA,
06.10.2024	niedziela	10:40 - 11:25	Witold Casetti	REGUŁY SUKCESU: CEL, PLAN, LISTA KONTAKTÓW, 7 SPOTKAN, SZKOLENIE,
06.10.2024	niedziela	11:30 - 12:15	Norbert Warzyszyński	WYZNACZANIE CELÓW
06.10.2024	niedziela	12:30 - 13:15	Norbert Warzyszyński	WYZNACZANIE CELÓW
14.10.2024	poniedziałek	17:00 - 17:45	dr Aron Axel Wadlewski	ZARZĄDZANIE CZASEM
14.10.2024	poniedziałek	17:50 - 18:35	dr Aron Axel Wadlewski	ZARZĄDZANIE CZASEM
14.10.2024	poniedziałek	18:40 - 19:25	dr Aron Axel Wadlewski	ZARZĄDZANIE CZASEM
14.10.2024	poniedziałek	19:30 - 20:15	dr Aron Axel Wadlewski	ZARZĄDZANIE CZASEM
15.10.2024	wtorek	17:00 - 17:45	Marek Staszko	STRATEGIA PRACY Z NOWYM PARTNEREM
15.10.2024	wtorek	17:50 - 18:35	Marek Staszko	STRATEGIA PRACY Z NOWYM PARTNEREM
15.10.2024	wtorek	18:40 - 19:25	dr Aron Axel Wadlewski	ZARZĄDZANIE CZASEM
15.10.2024	wtorek	19:30 - 20:15	dr Aron Axel Wadlewski	ZARZĄDZANIE CZASEM
17.10.2024	czwartek	17:00 - 17:45	Piotr Sułkowski	PLANOWANIE, KONTRAKTOWANIE, KODEKSY HONOROWE
17.10.2024	czwartek	17:50 - 18:35	Piotr Sułkowski	PLANOWANIE, KONTRAKTOWANIE, KODEKSY HONOROWE
17.10.2024	czwartek	18:40 - 19:25	Aleksandra Grzelec Brach	PROFESJONALNA LISTA KONTAKTÓW / REKOMENDACJE
17.10.2024	czwartek	19:30 - 20:15	Aleksandra Grzelec Brach	PROFESJONALNA LISTA KONTAKTÓW / REKOMENDACJE
28.10.2024	poniedziałek	17:00 - 17:45	Aleksandra Grzelec Brach	SKUTECZNA ROZMOWA TELEFONICZNA - PODSTAWOWE ZASADY, GOTOWE
28.10.2024	poniedziałek	17:50 - 18:35	Aleksandra Grzelec Brach	SKUTECZNA ROZMOWA TELEFONICZNA - PODSTAWOWE ZASADY, GOTOWE
28.10.2024	poniedziałek	18:40 - 19:25	Tomasz Lapot	SKUTECZNA ROZMOWA TELEFONICZNA - PODSTAWOWE ZASADY, GOTOWE
28.10.2024	poniedziałek	19:30 - 20:15	Tomasz Lapot	SKUTECZNA ROZMOWA TELEFONICZNA - PODSTAWOWE ZASADY, GOTOWE
29.10.2024	wtorek	17:00 - 17:45	KAROLINA ŁAPPO RZEPLIŃSKA	PROFESJONALNA PREZENTACJA ONLINE I OFFLINE
29.10.2024	wtorek	17:50 - 18:35	KAROLINA ŁAPPO RZEPLIŃSKA	PROFESJONALNA PREZENTACJA ONLINE I OFFLINE
29.10.2024	wtorek	18:40 - 19:25	KAROLINA ŁAPPO RZEPLIŃSKA	PROFESJONALNA PREZENTACJA ONLINE I OFFLINE
29.10.2024	wtorek	19:30 - 20:15	KAROLINA ŁAPPO RZEPLIŃSKA	PROFESJONALNA PREZENTACJA ONLINE I OFFLINE
09.11.2024	sobota	9:00 - 9:45	Witold Casetti	STRUCTOGRAM 1 - KLUCZ DO POZNANIA SAMEGO SIEBIE
09.11.2024	sobota	9:50 - 10:35	Witold Casetti	STRUCTOGRAM 1 - KLUCZ DO POZNANIA SAMEGO SIEBIE
09.11.2024	sobota	10:40 - 11:25	Witold Casetti	STRUCTOGRAM 1 - KLUCZ DO POZNANIA SAMEGO SIEBIE
09.11.2024	sobota	11:30 - 12:15	Witold Casetti	STRUCTOGRAM 1 - KLUCZ DO POZNANIA SAMEGO SIEBIE
09.11.2024	sobota	12:30 - 13:15	Witold Casetti	STRUCTOGRAM 1 - KLUCZ DO POZNANIA SAMEGO SIEBIE
09.11.2024	sobota	13:20 - 14:25	Witold Casetti	STRUCTOGRAM 1 - KLUCZ DO POZNANIA SAMEGO SIEBIE
09.11.2024	sobota	14:30 - 15:15	Grażyna Krenig	ETYKA W BIZNESIE
09.11.2024	sobota	15:20 - 16:05	Grażyna Krenig	ETYKA W BIZNESIE
10.11.2024	niedziela	9:50 - 10:35	Grzegorz Celeban	WYKORZYSTANIE LEJKÓW SPRZEDAŻOWYCH W SPRZEDAŻY PRODUKTÓW I
10.11.2024	niedziela	10:40 - 11:25	Grzegorz Celeban	WYKORZYSTANIE LEJKÓW SPRZEDAŻOWYCH W SPRZEDAŻY PRODUKTÓW I
10.11.2024	niedziela	11:30 - 12:15	Grzegorz Celeban	WYKORZYSTANIE LEJKÓW SPRZEDAŻOWYCH W SPRZEDAŻY PRODUKTÓW I
10.11.2024	niedziela	12:30 - 13:15	mec. Michał Chodkowski	PODSTAWY PRAWA CYWILNEGO, HANDLOWEGO, GOSPODARCZEGO I
10.11.2024	niedziela	13:20 - 14:25	mec. Michał Chodkowski	PODSTAWY PRAWA CYWILNEGO, HANDLOWEGO, GOSPODARCZEGO I
10.11.2024	niedziela	14:30 - 15:15	mec. Michał Chodkowski	PODSTAWY PRAWA CYWILNEGO, HANDLOWEGO, GOSPODARCZEGO I
10.11.2024	niedziela	15:20 - 16:05	mec. Michał Chodkowski	PODSTAWY PRAWA CYWILNEGO, HANDLOWEGO, GOSPODARCZEGO I
13.11.2024	środa	17:00 - 17:45	Witold Casetti	STRUCTOGRAM 2 - KLUCZ DO POZNANIA DRUGIEGO CZŁOWIEKA
13.11.2024	środa	17:50 - 18:35	Witold Casetti	STRUCTOGRAM 2 - KLUCZ DO POZNANIA DRUGIEGO CZŁOWIEKA
13.11.2024	środa	18:40 - 19:25	Witold Casetti	STRUCTOGRAM 2 - KLUCZ DO POZNANIA DRUGIEGO CZŁOWIEKA
14.11.2024	czwartek	17:00 - 17:45	Witold Casetti	STRUCTOGRAM 2 - KLUCZ DO POZNANIA DRUGIEGO CZŁOWIEKA
14.11.2024	czwartek	17:50 - 18:35	Witold Casetti	STRUCTOGRAM 2 - KLUCZ DO POZNANIA DRUGIEGO CZŁOWIEKA
14.11.2024	czwartek	18:40 - 19:25	Witold Casetti	STRUCTOGRAM 2 - KLUCZ DO POZNANIA DRUGIEGO CZŁOWIEKA
14.11.2024	czwartek	19:30 - 20:15	Witold Casetti	STRUCTOGRAM 2 - KLUCZ DO POZNANIA DRUGIEGO CZŁOWIEKA
23.11.2024	sobota	9:00 - 9:45	dr Renata Zarzycka	ANALIZA I KREOWANIE POTRZEB POTENCJALNYCH KLIENTÓW, TECHNIKA
23.11.2024	sobota	9:50 - 10:35	dr Renata Zarzycka	ANALIZA I KREOWANIE POTRZEB POTENCJALNYCH KLIENTÓW, TECHNIKA
23.11.2024	sobota	10:40 - 11:25	dr Renata Zarzycka	ANALIZA I KREOWANIE POTRZEB POTENCJALNYCH KLIENTÓW, TECHNIKA
23.11.2024	sobota	11:30 - 12:15	dr Renata Zarzycka	ANALIZA I KREOWANIE POTRZEB POTENCJALNYCH KLIENTÓW, TECHNIKA
23.11.2024	sobota	12:30 - 13:15	dr Renata Zarzycka	ANALIZA I KREOWANIE POTRZEB POTENCJALNYCH KLIENTÓW, TECHNIKA
23.11.2024	sobota	13:20 - 14:05	Witold Casetti	STRUCTOGRAM 3 - KLUCZ DO POZNANIA KLIENTA
23.11.2024	sobota	14:10 - 14:55	Witold Casetti	STRUCTOGRAM 3 - KLUCZ DO POZNANIA KLIENTA
24.11.2024	niedziela	9:50 - 10:35	Witold Casetti	STRUCTOGRAM 3 - KLUCZ DO POZNANIA KLIENTA
24.11.2024	niedziela	10:40 - 11:25	Witold Casetti	STRUCTOGRAM 3 - KLUCZ DO POZNANIA KLIENTA
24.11.2024	niedziela	11:30 - 12:15	Witold Casetti	STRUCTOGRAM 3 - KLUCZ DO POZNANIA KLIENTA
24.11.2024	niedziela	12:30 - 13:15	Witold Casetti	STRUCTOGRAM 3 - KLUCZ DO POZNANIA KLIENTA
24.11.2024	niedziela	13:20 - 14:25	Witold Casetti	STRUCTOGRAM 3 - KLUCZ DO POZNANIA KLIENTA
24.11.2024	niedziela	14:30 - 15:15	Witold Casetti	STRUCTOGRAM 3 - KLUCZ DO POZNANIA KLIENTA

24.11.2024	niedziela	15:20 - 16:05	Witold Casetti	STRUCTOGRAM 3 - KLUCZ DO POZNANIA KLIENTA
28.11.2024	czwartek	17:00 - 17:45	Piotr Krenig	DLACZEGO TEN MODEL PRZEDSIĘBIORCZOŚCI? - ARGUMENTY, MOTYWY,
28.11.2024	czwartek	17:50 - 18:35	Piotr Krenig	DLACZEGO TEN MODEL PRZEDSIĘBIORCZOŚCI? - ARGUMENTY, MOTYWY,
28.11.2024	czwartek	18:40 - 19:25	dr Tomasz Różański, MBA	HOMEOSTAZA ENERGETYCZNA I EMOCJONALNA. WPLYW ZDROWIA NA
28.11.2024	czwartek	19:30 - 20:15	dr Tomasz Różański, MBA	HOMEOSTAZA ENERGETYCZNA I EMOCJONALNA. WPLYW ZDROWIA NA
04.12.2024	środa	17:00 - 17:45	Aleksandra Grzelec Brach	SKUTECZNA ROZMOWA SPRZEDAŻOWA - PODSTAWOWE ZASADY, GOTOWE
04.12.2024	środa	17:50 - 18:35	Aleksandra Grzelec Brach	SKUTECZNA ROZMOWA SPRZEDAŻOWA - PODSTAWOWE ZASADY, GOTOWE
04.12.2024	środa	18:40 - 19:25	Tomasz Lapot	SKUTECZNA ROZMOWA SPRZEDAŻOWA - PODSTAWOWE ZASADY, GOTOWE
05.12.2024	czwartek	17:00 - 17:45	dr Renata Zarzycka	ELIMINOWANIE BARIER KOMUNIKACYJNYCH
05.12.2024	czwartek	17:50 - 18:35	dr Renata Zarzycka	ELIMINOWANIE BARIER KOMUNIKACYJNYCH
05.12.2024	czwartek	18:40 - 19:25	dr Renata Zarzycka	ELIMINOWANIE BARIER KOMUNIKACYJNYCH
14.12.2024	sobota	9:00 - 9:45	Monika Walkiewicz	PRACA Z OBIEKCYJAMI
14.12.2024	sobota	9:50 - 10:35	Monika Walkiewicz	PRACA Z OBIEKCYJAMI
14.12.2024	sobota	10:40 - 11:25	Joanna Kazimierz	TWORZENIE MOMENTUM
14.12.2024	sobota	11:30 - 12:15	Joanna Kazimierz	TWORZENIE MOMENTUM
14.12.2024	sobota	12:30 - 13:15	Grażyna Krenig	PRACA Z PRZEKONANIAMI
14.12.2024	sobota	13:20 - 14:25	Grażyna Krenig	PRACA Z PRZEKONANIAMI
14.12.2024	sobota	14:30 - 15:15	Grażyna Krenig	PRACA Z PRZEKONANIAMI
14.12.2024	sobota	15:20 - 16:05	Piotr Krenig	REKRUTACJA WEDŁUG POTRZEB I JĘZYK KORZYŚCI W PRAKTYCE
15.12.2024	niedziela	9:50 - 10:35	Piotr Krenig	REKRUTACJA WEDŁUG POTRZEB I JĘZYK KORZYŚCI W PRAKTYCE
15.12.2024	niedziela	10:40 - 11:25	Piotr Krenig	REKRUTACJA WEDŁUG POTRZEB I JĘZYK KORZYŚCI W PRAKTYCE
15.12.2024	niedziela	11:30 - 12:15	Monika Walkiewicz	SKUTECZNA ROZMOWA REKRUTACYJNA - PODSTAWOWE ZASADY, GOTOWE
15.12.2024	niedziela	12:30 - 13:15	Monika Walkiewicz	SKUTECZNA ROZMOWA REKRUTACYJNA - PODSTAWOWE ZASADY, GOTOWE
15.12.2024	niedziela	13:20 - 14:25	Monika Walkiewicz	SKUTECZNA ROZMOWA REKRUTACYJNA - PODSTAWOWE ZASADY, GOTOWE
15.12.2024	niedziela	14:30 - 15:15	Piotr Krenig	JAK REKRUTOWAĆ OSOBY KLUCZOWE ("GRUBE RYBY")
15.12.2024	niedziela	15:20 - 16:05	Piotr Krenig	JAK REKRUTOWAĆ OSOBY KLUCZOWE ("GRUBE RYBY")
08.01.2025	środa	17:00 - 17:45	Paweł Majewicz	MARKETING SIECIOWY W GOSPODARCE RYNKOWEJ
08.01.2025	środa	17:50 - 18:35	Paweł Majewicz	MARKETING SIECIOWY W GOSPODARCE RYNKOWEJ
08.01.2025	środa	18:40 - 19:25	Grażyna Krenig	PSYCHOLOGICZNE ASPEKTY SUKCESU
08.01.2025	środa	19:30 - 20:15	Grażyna Krenig	PSYCHOLOGICZNE ASPEKTY SUKCESU
08.01.2025	środa	20:20 - 21:05	Grażyna Krenig	PSYCHOLOGICZNE ASPEKTY SUKCESU
09.01.2025	czwartek	17:00 - 17:45	Kamil Tomala	NASTAWIENIE LIDERA
09.01.2025	czwartek	17:50 - 18:35	Kamil Tomala	NASTAWIENIE LIDERA
09.01.2025	czwartek	18:40 - 19:25	Kamil Tomala	NASTAWIENIE LIDERA
09.01.2025	czwartek	19:30 - 20:15	Kamil Tomala	NASTAWIENIE LIDERA
10.01.2025	piątek	17:00 - 17:45	Grażyna Krenig	ODPORNOŚĆ PSYCHICZNA W BIZNESIE
10.01.2025	piątek	17:50 - 18:35	Grażyna Krenig	ODPORNOŚĆ PSYCHICZNA W BIZNESIE
10.01.2025	piątek	18:40 - 19:25	Grażyna Krenig	ODPORNOŚĆ PSYCHICZNA W BIZNESIE
17.01.2025	piątek	17:00 - 17:45	MIROSLAWA SADOWSKA	Coaching i Mentoring w Network Marketingu
17.01.2025	piątek	17:50 - 18:35	MIROSLAWA SADOWSKA	Coaching i Mentoring w Network Marketingu
17.01.2025	piątek	18:40 - 19:25	MIROSLAWA SADOWSKA	Coaching i Mentoring w Network Marketingu
18.01.2025	sobota	9:00 - 9:45	MIROSLAWA SADOWSKA	Coaching i Mentoring w Network Marketingu
18.01.2025	sobota	9:50 - 10:35	MIROSLAWA SADOWSKA	Coaching i Mentoring w Network Marketingu
18.01.2025	sobota	10:40 - 11:25	TOMASZ MURAS	INTELIGENCJA EMOCJONALNA
18.01.2025	sobota	11:30 - 12:15	TOMASZ MURAS	INTELIGENCJA EMOCJONALNA
18.01.2025	sobota	12:20 - 13:05	TOMASZ MURAS	INTELIGENCJA EMOCJONALNA
				ilość godzin:
			SEMESTR II	
Data	Dzień tygodnia	Godziny	Wykładowca	Przedmiot
22.02.2025	sobota	9:00 - 9:45	DR ANNA NITKIEWICZ	RADZENIE SOBIE ZE STRESEM
22.02.2025	sobota	9:50 - 10:35	DR ANNA NITKIEWICZ	RADZENIE SOBIE ZE STRESEM
22.02.2025	sobota	10:40 - 11:25	DR ANNA NITKIEWICZ	RADZENIE SOBIE ZE STRESEM
22.02.2025	sobota	11:30 - 12:15	DR ANNA NITKIEWICZ	RADZENIE SOBIE ZE STRESEM
22.02.2025	sobota	12:30 - 13:15	DR ANNA NITKIEWICZ	RADZENIE SOBIE ZE STRESEM
22.02.2025	sobota	13:20 - 14:25	DR ANNA NITKIEWICZ	RADZENIE SOBIE ZE STRESEM
23.02.2025	niedziela	9:00 - 9:45	DR ANNA NITKIEWICZ	RADZENIE SOBIE ZE STRESEM
23.02.2025	niedziela	9:50 - 10:35	DR ANNA NITKIEWICZ	RADZENIE SOBIE ZE STRESEM
23.02.2025	niedziela	10:40 - 11:25	Kamil Tomala	STORYTELLING
23.02.2025	niedziela	11:30 - 12:15	Kamil Tomala	STORYTELLING
23.02.2025	niedziela	12:30 - 13:15	Kamil Tomala	STORYTELLING
05.03.2025	środa	13:20 - 14:25	Piotr Krenig	ELEMENTY PROFESJONALNEJ PREZENTACJI - SPRZEDAŻ I REKRUTACJA ZE
05.03.2025	środa	14:30 - 15:15	Piotr Krenig	ELEMENTY PROFESJONALNEJ PREZENTACJI - SPRZEDAŻ I REKRUTACJA ZE
05.03.2025	środa	15:20 - 16:05	Piotr Krenig	ELEMENTY PROFESJONALNEJ PREZENTACJI - SPRZEDAŻ I REKRUTACJA ZE
06.03.2025	czwartek	17:00 - 17:45	Kamil Tomala	STORYTELLING
06.03.2025	czwartek	17:50 - 18:35	Kamil Tomala	STORYTELLING
06.03.2025	czwartek	18:40 - 19:25	Kamil Tomala	STORYTELLING
07.03.2025	piątek	17:00 - 17:45	Kamil Tomala	WYSTĄPIENIA PUBLICZNE
07.03.2025	piątek	17:50 - 18:35	Kamil Tomala	WYSTĄPIENIA PUBLICZNE
07.03.2025	piątek	18:40 - 19:25	Kamil Tomala	WYSTĄPIENIA PUBLICZNE
22.03.2025	sobota	9:00 - 9:45	ćwiczeniowcy	WYSTĄPIENIA PUBLICZNE
22.03.2025	sobota	9:50 - 10:35	ćwiczeniowcy	WYSTĄPIENIA PUBLICZNE
22.03.2025	sobota	10:40 - 11:25	ćwiczeniowcy	WYSTĄPIENIA PUBLICZNE
22.03.2025	sobota	11:30 - 12:15	ćwiczeniowcy	WYSTĄPIENIA PUBLICZNE
22.03.2025	sobota	12:30 - 13:15	ćwiczeniowcy	WYSTĄPIENIA PUBLICZNE

22.03.2025	sobota	13:20 - 14:25	ćwiczeniowcy	WYSTĄPIENIA PUBLICZNE
22.03.2025	sobota	14:30 - 15:15	ćwiczeniowcy	WYSTĄPIENIA PUBLICZNE
23.03.2025	niedziela	9:00 - 9:45	Zbyszek Dzideczek	NEGOCJACJE
23.03.2025	niedziela	9:50 - 10:35	Zbyszek Dzideczek	NEGOCJACJE
23.03.2025	niedziela	10:40 - 11:25	Zbyszek Dzideczek	NEGOCJACJE
23.03.2025	niedziela	11:30 - 12:15	Zbyszek Dzideczek	NEGOCJACJE
23.03.2025	niedziela	12:30 - 13:15	Zbyszek Dzideczek	NEGOCJACJE
23.03.2025	niedziela	13:20 - 14:25	Zbyszek Dzideczek	NEGOCJACJE
23.03.2025	niedziela	14:30 - 15:15	Zbyszek Dzideczek	NEGOCJACJE
27.03.2025	czwartek	17:00 - 17:45	Piotr Krenig	CZYM JEST PRZYWÓDZTWO W BRANŻY - JAK BYĆ PRAWDZIWYM LIDEREM?
27.03.2025	czwartek	17:50 - 18:35	Piotr Krenig	CZYM JEST PRZYWÓDZTWO W BRANŻY - JAK BYĆ PRAWDZIWYM LIDEREM?
27.03.2025	czwartek	18:40 - 19:25	Norbert Warzyszyński	AKTYWNA ROLA LIDERA - PRACA Z KADRĄ I DELEGOWANIE ZADAŃ
27.03.2025	czwartek	19:30 - 20:15	Norbert Warzyszyński	AKTYWNA ROLA LIDERA - PRACA Z KADRĄ I DELEGOWANIE ZADAŃ
27.03.2025	czwartek	20:20 - 21:05	Norbert Warzyszyński	AKTYWNA ROLA LIDERA - PRACA Z KADRĄ I DELEGOWANIE ZADAŃ
03.04.2025	czwartek	17:00 - 17:45	TR SUŁKOWSKI / MONIKA	PLANOWANIE PRACY Z ZESPOŁEM
03.04.2025	czwartek	17:50 - 18:35	TR SUŁKOWSKI / MONIKA	PLANOWANIE PRACY Z ZESPOŁEM
03.04.2025	czwartek	18:40 - 19:25	TR SUŁKOWSKI / MONIKA	PLANOWANIE PRACY Z ZESPOŁEM
03.04.2025	czwartek	19:30 - 20:15	TR SUŁKOWSKI / MONIKA	PLANOWANIE PRACY Z ZESPOŁEM
04.04.2025	piątek	17:00 - 17:45	Piotr Krenig	ZARZĄDZANIE STRATEGICZNE STRUKTURAMI
04.04.2025	piątek	17:50 - 18:35	Piotr Krenig	ZARZĄDZANIE STRATEGICZNE STRUKTURAMI
04.04.2025	piątek	18:40 - 19:25	Artur Kijonka	ZARZĄDZANIE FIRMĄ SPRZEDAŻY BEZPOŚREDNIEJ I MARKETINGU
04.04.2025	piątek	19:30 - 20:15	Artur Kijonka	ZARZĄDZANIE FIRMĄ SPRZEDAŻY BEZPOŚREDNIEJ I MARKETINGU
04.04.2025	piątek	20:20 - 21:05	Artur Kijonka	ZARZĄDZANIE FIRMĄ SPRZEDAŻY BEZPOŚREDNIEJ I MARKETINGU
05.04.2025	sobota	9:00 - 9:45	Mirosława Sadowska	Zarządzanie Wynikami i KPI w Network Marketingu. Motywujące rozmowy
05.04.2025	sobota	9:50 - 10:35	Mirosława Sadowska	Zarządzanie Wynikami i KPI w Network Marketingu. Motywujące rozmowy
05.04.2025	sobota	10:40 - 11:25	Mirosława Sadowska	Zarządzanie Wynikami i KPI w Network Marketingu. Motywujące rozmowy
05.04.2025	sobota	11:30 - 12:15	Mirosława Sadowska	Zarządzanie Wynikami i KPI w Network Marketingu. Motywujące rozmowy
05.04.2025	sobota	12:30 - 13:15	Grzegorz Celeban	NOWOCZESNE STRATEGIE SPRZEDAŻY Z WYKORZYSTANIEM SOCIAL MEDIA
05.04.2025	sobota	13:20 - 14:25	Grzegorz Celeban	NOWOCZESNE STRATEGIE SPRZEDAŻY Z WYKORZYSTANIEM SOCIAL MEDIA
05.04.2025	sobota	14:30 - 15:15	Grzegorz Celeban	NOWOCZESNE STRATEGIE SPRZEDAŻY Z WYKORZYSTANIEM SOCIAL MEDIA
15.04.2025	wtorek	17:00 - 17:45	DR ARON AXEL WADLEWSKI	ZARZĄDZANIE CZASEM
15.04.2025	wtorek	17:50 - 18:35	DR ARON AXEL WADLEWSKI	ZARZĄDZANIE CZASEM
15.04.2025	wtorek	18:40 - 19:25	DR ARON AXEL WADLEWSKI	ZARZĄDZANIE CZASEM
16.04.2025	środa	16:10 - 16:55	mgr inż. Robert Choja, MBA	ZARZĄDZANIE KORPORACYJNE - WPROWADZENIE
16.04.2025	środa	17:00 - 17:45	mgr inż. Robert Choja, MBA	ZARZĄDZANIE KORPORACYJNE - WPROWADZENIE
16.04.2025	środa	17:50 - 18:35	mgr inż. Robert Choja, MBA	ZARZĄDZANIE STRATEGICZNE W KORPORACJACH
16.04.2025	środa	18:40 - 19:25	mgr inż. Robert Choja, MBA	ZARZĄDZANIE STRATEGICZNE W KORPORACJACH
16.04.2025	środa	19:30 - 20:15	mgr inż. Robert Choja, MBA	ZARZĄDZANIE KORPORACYJNE - STRESS MANAGEMENT
16.04.2025	środa	20:20 - 21:05	mgr inż. Robert Choja, MBA	ZARZĄDZANIE KORPORACYJNE - implementacja mechanizmów DS/MLM do
24.04.2025	czwartek	17:00 - 17:45	DR ARON AXEL WADLEWSKI	RODZAJE PLANÓW MARKETINGOWYCH
24.04.2025	czwartek	17:50 - 18:35	DR ARON AXEL WADLEWSKI	RODZAJE PLANÓW MARKETINGOWYCH
24.04.2025	czwartek	18:40 - 19:25	DR ARON AXEL WADLEWSKI	RODZAJE PLANÓW MARKETINGOWYCH
24.04.2025	czwartek	19:30 - 20:15	DR ARON AXEL WADLEWSKI	RODZAJE PLANÓW MARKETINGOWYCH
25.04.2025	piątek	17:00 - 17:45	DR ARON AXEL WADLEWSKI	RODZAJE PLANÓW MARKETINGOWYCH
25.04.2025	piątek	17:50 - 18:35	DR ARON AXEL WADLEWSKI	RODZAJE PLANÓW MARKETINGOWYCH
25.04.2025	piątek	18:40 - 19:25	DR ARON AXEL WADLEWSKI	RODZAJE PLANÓW MARKETINGOWYCH
25.04.2025	piątek	19:30 - 20:15	DR ARON AXEL WADLEWSKI	RODZAJE PLANÓW MARKETINGOWYCH
26.04.2025	sobota	9:00 - 9:45	Małgorzata Bałęczna Nowacka	AUTOMOTYWACJA, WALKA Z PROKRASTYNACJĄ
26.04.2025	sobota	9:50 - 10:35	Małgorzata Bałęczna Nowacka	AUTOMOTYWACJA, WALKA Z PROKRASTYNACJĄ
26.04.2025	sobota	10:40 - 11:25	Małgorzata Bałęczna Nowacka	AUTOMOTYWACJA, WALKA Z PROKRASTYNACJĄ
26.04.2025	sobota	11:30 - 12:15	Małgorzata Bałęczna Nowacka	AUTOMOTYWACJA, WALKA Z PROKRASTYNACJĄ
26.04.2025	sobota	12:30 - 13:15	DR ARON AXEL WADLEWSKI	Zarządzanie sobą w czasie
26.04.2025	sobota	13:20 - 14:25	DR ARON AXEL WADLEWSKI	Zarządzanie sobą w czasie
26.04.2025	sobota	14:30 - 15:15	DR ARON AXEL WADLEWSKI	Zarządzanie sobą w czasie
10.05.2025	sobota	9:00 - 9:45	Joanna Kazimierz	UTRZYMANIE WYSOKIEGO POZIOMU ZAANGAŻOWANIA ZESPOŁU - PROWADZIĆ
10.05.2025	sobota	9:50 - 10:35	Joanna Kazimierz	UTRZYMANIE WYSOKIEGO POZIOMU ZAANGAŻOWANIA ZESPOŁU - PROWADZIĆ
10.05.2025	sobota	10:40 - 11:25	Joanna Kazimierz	UTRZYMANIE WYSOKIEGO POZIOMU ZAANGAŻOWANIA ZESPOŁU - PROWADZIĆ
10.05.2025	sobota	11:30 - 12:15	Piotr Krenig	ZARZĄDZANIE STRATEGICZNE STRUKTURAMI
10.05.2025	sobota	12:30 - 13:15	Piotr Krenig	ZARZĄDZANIE STRATEGICZNE STRUKTURAMI
10.05.2025	sobota	13:20 - 14:25	Piotr Krenig	ZARZĄDZANIE STRATEGICZNE STRUKTURAMI
11.05.2025	niedziela	09:00 - 09:45	Marek Staszko	STRATEGIA ROZWIJANIA ZESPOŁU
11.05.2025	niedziela	09:50 - 10:35	Marek Staszko	STRATEGIA ROZWIJANIA ZESPOŁU
11.05.2025	niedziela	10:40 - 11:25	Norbert Warzyszyński	TYPOWE BŁĘDY W MLM - CZEGO UNIKAĆ A CZEGO ROBIĆ NIE WOLNO?
11.05.2025	niedziela	11:30 - 12:15	Norbert Warzyszyński	TYPOWE BŁĘDY W MLM - CZEGO UNIKAĆ A CZEGO ROBIĆ NIE WOLNO?
11.05.2025	niedziela	12:30 - 13:15	Norbert Warzyszyński	TYPOWE BŁĘDY W MLM - CZEGO UNIKAĆ A CZEGO ROBIĆ NIE WOLNO?
19.05.2025	poniedziałek	17:00 - 17:45	Karolina Łappo Rzeplińska	Rozwój nowych rynków
19.05.2025	poniedziałek	17:50 - 18:35	Karolina Łappo Rzeplińska	Rozwój nowych rynków
19.05.2025	poniedziałek	18:40 - 19:25	Artur Kijonka	PRACA Z BAZAMI DANYCH KLIENTÓW
19.05.2025	poniedziałek	19:30 - 20:15	Artur Kijonka	PRACA Z BAZAMI DANYCH KLIENTÓW
19.05.2025	poniedziałek	20:20 - 21:05	psycholog biznesu Daniel	Psychologia zarządzania
19.05.2025	poniedziałek	21:10 - 21:55	psycholog biznesu Daniel	Psychologia zarządzania
20.05.2025	wtorek	17:00 - 17:45	MAŁGORZATA BAŁĘCZNA	MARKA OSOBISTA
20.05.2025	wtorek	17:50 - 18:35	MAŁGORZATA BAŁĘCZNA	MARKA OSOBISTA
20.05.2025	wtorek	18:40 - 19:25	MAŁGORZATA BAŁĘCZNA	MARKA OSOBISTA
20.05.2025	wtorek	19:30 - 20:15	Adam Kasprzak	Narzędzia Digitalowe wspierające zarządzanie zespołem
20.05.2025	wtorek	20:20 - 21:05	Adam Kasprzak	Narzędzia Digitalowe wspierające zarządzanie zespołem
14.06.2025	sobota	9:00 - 9:45	Karolina Łappo Rzeplińska	WYKORZYSTANIE SOCIAL MEDIÓW W BRANŻY

21.11.2025	piątek	20:20 - 21:05	Piotr Sulkowski	ZARZĄDZANIE PRZEDSIĘBIORSTWEM SPRZEDAŻY BEZPOŚREDNIEJ /
06.12.2025	sobota	9:00 -9:45	Mirosława Sadowska	Przywództwo Sytuacyjne w Praktyce: Warsztaty i Symulacje (oparte na modelu)
06.12.2025	sobota	9:50 -10:35	Mirosława Sadowska	Przywództwo Sytuacyjne w Praktyce: Warsztaty i Symulacje (oparte na modelu)
06.12.2025	sobota	10:40 - 11:25	Mirosława Sadowska	Przywództwo Sytuacyjne w Praktyce: Warsztaty i Symulacje (oparte na modelu)
06.12.2025	sobota	11:30 - 12:15	Mirosława Sadowska	Przywództwo Sytuacyjne w Praktyce: Warsztaty i Symulacje (oparte na modelu)
06.12.2025	sobota	12:30 - 13:15	Mirosława Sadowska	Przywództwo Sytuacyjne w Praktyce: Warsztaty i Symulacje (oparte na modelu)
06.12.2025	sobota	13:20 - 14:25	Mirosława Sadowska	Przywództwo Sytuacyjne w Praktyce: Warsztaty i Symulacje (oparte na modelu)
06.12.2025	sobota	14:30 - 15:15	Mirosława Sadowska	Przywództwo Sytuacyjne w Praktyce: Warsztaty i Symulacje (oparte na modelu)
07.12.2025	niedziela	9:00 -9:45	Mirosława Sadowska	Przywództwo Sytuacyjne w Praktyce: Warsztaty i Symulacje (oparte na modelu)
07.12.2025	niedziela	9:50 -10:35	Mirosława Sadowska	Przywództwo Sytuacyjne w Praktyce: Warsztaty i Symulacje (oparte na modelu)
07.12.2025	niedziela	10:40 - 11:25	Mirosława Sadowska	Przywództwo Sytuacyjne w Praktyce: Warsztaty i Symulacje (oparte na modelu)
07.12.2025	niedziela	11:30 - 12:15	Mirosława Sadowska	Przywództwo Sytuacyjne w Praktyce: Warsztaty i Symulacje (oparte na modelu)
07.12.2025	niedziela	12:30 - 13:15	Mirosława Sadowska	Przywództwo Sytuacyjne w Praktyce: Warsztaty i Symulacje (oparte na modelu)
07.12.2025	niedziela	13:20 - 14:25	Mirosława Sadowska	Przywództwo Sytuacyjne w Praktyce: Warsztaty i Symulacje (oparte na modelu)
10.12.2025	środa	17:00 - 17:45	dr Tomasz Roman Smus	Międzynarodowe środowisko biznesowe - analiza porównawcza kultur
10.12.2025	środa	17:50 - 18:35	dr Tomasz Roman Smus	Międzynarodowe środowisko biznesowe - analiza porównawcza kultur
10.12.2025	środa	18:40 - 19:25	Aldona Danielska	Zdalne zarządzanie zespołem i tworzenie systemu prowadzenia partnerów
10.12.2025	środa	19:30 - 20:15	Aldona Danielska	Zdalne zarządzanie zespołem i tworzenie systemu prowadzenia partnerów
10.12.2025	środa	20:20 - 21:05	Aldona Danielska	Zdalne zarządzanie zespołem i tworzenie systemu prowadzenia partnerów
11.12.2025	czwartek	17:50 - 18:35	mgr inż. Robert Choja, MBA	SYSTEMY INFORMATYCZNE W ZARZĄDZANIU
11.12.2025	czwartek	18:40 - 19:25	mgr inż. Robert Choja, MBA	SYSTEMY INFORMATYCZNE W ZARZĄDZANIU
11.12.2025	czwartek	19:30 - 20:15	mgr inż. Robert Choja, MBA	SYSTEMY INFORMATYCZNE W ZARZĄDZANIU
16.12.2025	wtorek	17:00 - 17:45	dr Tomasz Roman Smus	FINANSE PRZEDSIĘBIORSTW
16.12.2025	wtorek	17:50 - 18:35	dr Tomasz Roman Smus	FINANSE PRZEDSIĘBIORSTW
16.12.2025	wtorek	18:40 - 19:25	dr Tomasz Roman Smus	FINANSE PRZEDSIĘBIORSTW
09.01.2026	piątek	17:00 - 17:45	wykładowca akademicki	Ochrona Danych Osobowych i cyberbezpieczeństwo
09.01.2026	piątek	17:50 - 18:35	wykładowca akademicki	Ochrona Danych Osobowych i cyberbezpieczeństwo
09.01.2026	piątek	18:40 - 19:25	Grzegorz Iwańczyk	ZARZĄDZANIE - PROJEKTAMI, JAKOŚCIĄ, INWESTYCJE I INWESTOWANIE
09.01.2026	piątek	19:30 - 20:15	Grzegorz Iwańczyk	ZARZĄDZANIE - PROJEKTAMI, JAKOŚCIĄ, INWESTYCJE I INWESTOWANIE
09.01.2026	piątek	20:20 - 21:05	Grzegorz Iwańczyk	ZARZĄDZANIE - PROJEKTAMI, JAKOŚCIĄ, INWESTYCJE I INWESTOWANIE
10.01.2026	sobota	9:00 -9:45	psycholog biznesu Daniel	Rozwiązywanie konfliktów - trening
10.01.2026	sobota	9:50 -10:35	psycholog biznesu Daniel	Rozwiązywanie konfliktów - trening
10.01.2026	sobota	10:40 - 11:25	psycholog biznesu Daniel	Rozwiązywanie konfliktów - trening
10.01.2026	sobota	11:30 - 12:15	psycholog biznesu Daniel	Rozwiązywanie konfliktów - trening
10.01.2026	sobota	12:30 - 13:15	psycholog biznesu Daniel	Rozwiązywanie konfliktów - trening
11.01.2026	niedziela	9:00 -9:45	prof. XXX	xxx
11.01.2026	niedziela	9:50 -10:35	prof. XXX	xxx
11.01.2026	niedziela	10:40 - 11:25	Tomasz Muras	Branżowe nowości
11.01.2026	niedziela	11:30 - 12:15	Piotr Krenig / Witold Casetti	Perspektywy branży
11.01.2026	niedziela	12:30 - 13:15	Piotr Krenig / Witold Casetti	Perspektywy branży
11.01.2026	niedziela	13:20 - 14:25	Przedstawiciele uczelni	Podsumowanie
				ilość godzin:

1		
1		
1		
1		
1		
1		
1		
	1	
1		
1		
1		
	1	
	1	
1		
1		
1		
1		
	1	
1		
1		
1		
1		
1		
1		
1		
1		
1		
	1	Warszawa
	1	Warszawa
	1	Warszawa
	1	Warszawa
	1	Warszawa
1		Warszawa
1		Warszawa
1		Warszawa
1		Warszawa
1		Warszawa
1		Warszawa
83	12	

