

Szczegółowy program studiów

Plan studiów podyplomowych				
Home Staging- zarządzanie powierzchnią i aranżacja wnętrz''				
Lp.	Nazwisko i imię	Miejsce pracy	L.godzin	Przedmioty
1	dr hab. inż. Piotr Łebkowski, prof. AGH	AGH	20	Zarządzanie projektami
				Podstawy prezentacji rekomendacji na bazie przeprowadzonej analizy
2	dr inż. Dariusz Cichoń	Wydział Zarządzania AGH	30	Kreacja produktu Home Staging
				Budowanie oferty sprzedaży
				Ekonomiczna efektywność inwestycji
				Seminarium dyplomowe
3	dr inż. Joanna Duda	AGH	10	Biznes plan
4	dr inż. Anna Duda	AGH	10	Podstawy projektowania komputerowego
5	dr inż. Aleksander Binsztok	UE we Wrocławiu	10	Psychologia sprzedaży
6	lek med. Agnieszka Podolowska	Własna działalność gospodarcza	45	Ergonomia przestrzeni, funkcji oraz układu
				Stymulatory zmysłów przy prezentacji nieruchomości
				Aranżacja wnętrza
				Analiza techniczna, funkcjonalna i estetyczna nieruchomości
				Podstawowe narzędzia Home Stagera
				Tworzenie scen w aranżacji wnętrz
7	mgr inż. Przemysław Matłąg	Hamilton May / fotograf	8	Podstawy fotografii wnętrz
8	mgr inż. Grzegorz Tokarz	Leroy Merlin / dyrektor	5	Harmonogram prac- współpraca z wykonawcami i nadzór nad pracami adaptacyjnymi
9	mgr Monika Wojciechowska	MSPON	32	Rynek usług Home Staging
				Strategia sprzedaży i najmu oparta o Home Staging
				Home Staging zagadnienia praktyczne
				Trendy we współczesnej sprzedaży nieruchomości
				Seminarium dyplomowe
10	mgr Elżbieta Prażmowska	MSPON	30	Elementy usługi pośrednictwa w obrocie nieruchomości, budowanie relacji z klientami
				Przygotowanie nieruchomości do sprzedaży
				Umowa o Home Staging
				Inspekcja nieruchomości- określenia zakresu Home Stagingu
Suma godzin			200	

Ramowe treści kształcenia w zakresie poszczególnych przedmiotów:

Nazwa przedmiotu	Kreacja produktu Home Staging
Prowadzący	Dr inż. Dariusz Cichoń
Formy zajęć	Wykład
Liczba godzin	10 / 3 ECTS
Semestr	I
Zakres tematyczny przedmiotu	
<ol style="list-style-type: none">1. Podstawowe informacje o funkcjonowaniu rynku nieruchomości.2. Pośrednictwo w obrocie nieruchomościami – cele i zakres.3. Ewolucja technik sprzedaży i najmu nieruchomości.4. Cel usługi Home Stagingu.5. Zakres Home Stagingu.6. Korzyści z zastosowania Home Stagingu.7. Kreacja usługi Home Stagingu od koncepcji do wdrożenia.8. Cele i zasad projektowania nowej usługi.9. Zasady projektowania nowej usługi	
Forma zaliczenia przedmiotu	Egzamin
Literatura	
<ol style="list-style-type: none">1. D. Cichoń [red.], Rynek Nieruchomości. Pośrednictwo i zarządzanie. Kompendium. Wydanie III, Europejski Instytut Nieruchomości, Kraków - Warszawa 2012.2. B. Hollins, Sadie Shinkins, Zarządzanie usługami: Projektowanie i wdrażanie, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 2009.3. R. Norman, Zarządzanie usługami: strategie i przywództwo w biznesie, Wydawnictwo GWP, Gdańsk 20124. M. Kasperek, Zarządzanie projektem, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego, Katowice 2011	

Nazwa przedmiotu	Rynek usług Home Staging
Prowadzący	Monika Wojciechowska
Formy zajęć	Wykład
Liczba godzin	5 / 2 ECTS
Semestr	I
Zakres tematyczny przedmiotu	
<ol style="list-style-type: none"> 1. Pośrednictwo w obrocie nieruchomościami a Home Staging – różnice i podobieństwa na rynku sprzedaży i najmu nieruchomości 2. Rodzaje Home Stagingu 3. Rynek nieruchomości mieszkalnych i komercyjnych w Home Stagingu. 	
Forma zaliczenia przedmiotu	Egzamin
Literatura	
<ol style="list-style-type: none"> 1. W. Karpiński, Pośrednictwo w obrocie nieruchomościami - tworzenie i doskonalenie warsztatu pracy, C.H. Beck, Warszawa 2012. 2. D. Cichoń [red.], Rynek Nieruchomości. Pośrednictwo i zarządzanie. Kompendium. Wydanie III, Europejski Instytut Nieruchomości, Kraków - Warszawa 2012 	

Nazwa przedmiotu	Strategia sprzedaż i najmu oparte o Home Staging
Prowadzący	Monika Wojciechowska
Formy zajęć	Wykład
Liczba godzin	5 / 2 ECTS
Semestr	I
Zakres tematyczny przedmiotu	
<ol style="list-style-type: none"> 1. Maksymalizacja zysków w czasie 2. Niski budżet – kluczowa cecha Home Staging 3. Kosztorys usługi (projekt i wykonanie) 4. Strategia sprzedaży oparta o Home Staging 5. Strategia wynajmu oparta o Home Staging 6. Kreacja nieruchomości „ zasada brzydkiego kaczątka” 7. Akcesoria i kluczowe działania 8. Konieczne zasoby ludzkie 	
Forma zaliczenia przedmiotu	Egzamin
Literatura	
<ol style="list-style-type: none"> 1. A. Maurice, Zaklinacze wnętrz, Vesper, Poznań 2010. 2. A. Maurice, Całkowita przemiana, Vesper, Poznań 2010. 	

Nazwa przedmiotu	Home Staging – zagadnienia praktyczne
Prowadzący	Monika Wojciechowska
Formy zajęć	Wykład
Liczba godzin	12 / 3 ECTS
Semestr	I
Zakres tematyczny przedmiotu	
<ol style="list-style-type: none"> 1. Zmysły – wpływ na dokonywanie wyborów 2. Wizaż nieruchomości – określenie zakresu 3. Wykorzystanie ewentualnych zasobów 4. Akcesoria i materiały wnętrzarskie wykorzystywane na potrzeby home staging 5. Optymalizacja czasu realizacji, optymalizacja kosztów – zadane niskobudżetowe 6. Wizaż i dokumentacja fotograficzna 	
Forma zaliczenia przedmiotu	Zaliczenie
Literatura	
<ol style="list-style-type: none"> 1. A. Grafton, Aranżacje wnętrz, Muza, Warszawa 2009. 2. J. Niezgoda, Aranżacje wnętrz, SBM, Warszawa 2012. 3. A. Maurice, Całkowita przemiana, Vesper, Poznań 2010. 	

Nazwa przedmiotu	Budowanie oferty sprzedaży
Prowadzący	dr inż. Dariusz Cichoń
Formy zajęć	Wykład
Liczba godzin	5 / 2 ECTS
Semestr	I
Zakres tematyczny przedmiotu	
<ol style="list-style-type: none"> 1. Koncepcja zarządzania marketingowego 2. Zachowania konsumentów 3. Cel badań marketingowych 4. Produkt jako element marketingu mix 5. Cena jako element marketingu mix 6. Narzędzia promocji na rynku nieruchomości 7. Budowanie przewagi konkurencyjnej w sprzedaży nieruchomości. 	
Forma zaliczenia przedmiotu	Egzamin
Literatura	
<ol style="list-style-type: none"> 1. A. Czubała, Marketing usług, Warszawa 2012, Oficyna Wolters Kluwer Business. 2. A. Pomykalski, Zarządzanie marketingowe: strategie i planowanie, Łódź 2002, Wydawnictwo Politechniki Łódzkiej. 3. K. Mazurek-Łopacinska [red], Badania marketingowe: metody, nowe technologie, obszary aplikacji, Warszawa 2008, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne. 4. P. Kotler, Marketing, Poznań 2005, Rebis 5. J. Altkorn, Podstawy marketingu, Kraków 1995, Instytut Marketingu. 	

Nazwa przedmiotu	Elementy usługi pośrednictwa w obrocie nieruchomościami. Budowanie relacji z klientami.
Prowadzący	mgr Elżbieta Prażmowska
Formy zajęć	Wykład
Liczba godzin	10 / 3 ECTS
Semestr	I
Zakres tematyczny przedmiotu	
<ol style="list-style-type: none"> 1. Pozyskanie nieruchomości do sprzedaży – uzgodnienie warunków pośrednictwa. 2. Oględziny i inspekcje. 3. Identyfikacja stanu prawnego i użytkowego nieruchomości. 4. Ustalenie ceny ofertowej nieruchomości. 5. Czynniki wpływające na zwiększenie atrakcyjności oferty. 6. Podpisanie umowy pośrednictwa. 7. Przygotowanie nieruchomości do sprzedaży. 8. Marketing oferty. 9. Pozyskanie klienta popytowego. 10. Pomoc w negocjacjach warunków transakcji i skompletowaniu niezbędnych dokumentów. 11. Doprowadzenie do umowy oczekiwanej (umowa przedwstępna i przedwstępna i przyrzeczona). 	

12. Relacje z klientami - typy klientów.	
Forma zaliczenia przedmiotu	Egzamin
Literatura	
<ol style="list-style-type: none"> 1. W. Karpiński, Pośrednictwo w obrocie nieruchomościami – tworzenie i doskonalenie warsztatu pracy. C.H.Beck 2012 2. E. Stachura, Marketing na rynku nieruchomości, PWE 2007 3. G. Białopiotrowicz, Psychologia sprzedaży nieruchomości, Poltext 2010 	

Nazwa przedmiotu	Przygotowanie nieruchomości do sprzedaży.
Prowadzący	mgr Elżbieta Prażmowska
Formy zajęć	Wykład
Liczba godzin	10 / 3 ECTS
Semestr	I
Zakres tematyczny przedmiotu	
<ol style="list-style-type: none"> 1. Oględziny i inspekcja nieruchomości, zapoznanie się z nieruchomością i lokalizacją. 2. Potencjał nieruchomości. Co można poprawić? 3. Wyróżnienie oferty na rynku, marketing. 4. Zmiana charakteru nieruchomości z „do mieszkania” na „do sprzedania” . 5. Funkcja pomieszczeń, aranżacja przestrzeni, światło , atmosfera. 	
Forma zaliczenia przedmiotu	Egzamin
Literatura	
<ol style="list-style-type: none"> 1. W. Karpiński, Pośrednictwo w obrocie nieruchomościami – tworzenie i doskonalenie warsztatu pracy. C.H.Beck 2012 	

2. E. Stachura, Marketing na rynku nieruchomości, PWE 2007
3. G. Białopiotrowicz, Psychologia sprzedaży nieruchomości, Poltext 2010

Nazwa przedmiotu	Umowa o Home Staging
Prowadzący	mgr Elżbieta Prażmowska
Formy zajęć	Wykład
Liczba godzin	5 / 2 ECTS
Semestr	I
Zakres tematyczny przedmiotu	
<ol style="list-style-type: none">1. Ogólne zasady zawierania umów.2. Zasada swobody umów i jej ograniczenia.3. Podstawowe elementy umowy Home Stagingu.4. Negocjacje treści umowy.5. Tryb i forma zawarcia umowy.6. Treść umowy:<ul style="list-style-type: none">- strony umowy- przedmiot umowy,- wynagrodzenie,- dodatkowe zastrzeżenia,	

<ul style="list-style-type: none"> - czas trwania i wygaśnięcie umowy, - inne postanowienia umowne. <p>7. Klauzule niedozwolone.</p>	
Forma zaliczenia przedmiotu	Egzamin
Literatura	
<ol style="list-style-type: none"> 1. B. Baran [red.], Meritum Nieruchomości. Zagadnienia prawne i zarząd, Wolters Kluwer, Warszawa 2013. 2. D. Cichoń [red.], Rynek Nieruchomości. Pośrednictwo i zarządzanie. Kompendium. Wydanie III, Europejski Instytut Nieruchomości. Kraków - Warszawa 2012 3. Ustawa z dnia 21 sierpnia 1997 r. o gospodarce nieruchomościami. 4. Ustawa z dnia 4 marca 2010 r. o świadczeniu usług na terytorium RP. 5. Ustawa z dnia 16 lutego 2007 r. o ochronie konkurencji i konsumentów 6. Ustawa z dnia 29 sierpnia 1997 r. o ochronie danych osobowych 	

Nazwa przedmiotu	Inspekcja nieruchomości. Określenie zakresu Home Stagingu.
Prowadzący	mgr Elżbieta Prażmowska
Formy zajęć	Wykład
Liczba godzin	5 / 2 ECTS
Semestr	I
Zakres tematyczny przedmiotu	
<ol style="list-style-type: none"> 1. Siedem głównych zasad Home Stagingu <ul style="list-style-type: none"> - odgruzowanie i posprzątanie, - depersonalizacja, - dbałość o oświetlenie, - naprawy i remonty, - neutralizacja kolorów, 	

<ul style="list-style-type: none"> - nadanie funkcji pomieszczeniom, - aranżacja i dekoracja. 	
<p>2. Ustalenie zakresu i kosztu; zasada – jak najniższy koszt, jak największy efekt.</p> <ul style="list-style-type: none"> - preliminarz kosztów i harmonogram prac 	
<p>3. Wykazanie korzyści;</p> <ul style="list-style-type: none"> - niski koszt - atrakcyjny wygląd, - oszczędność czasu ekspozycji na rynku, - nadanie pomieszczeniom konkretnej funkcji, - zwiększenie ilości zapytań i wizyt klientów, - szybsza sprzedaż bez konieczności obniżania ceny. 	
Forma zaliczenia przedmiotu	Zaliczenie
Literatura	
<ol style="list-style-type: none"> 1. E. Stachura, Marketing na rynku nieruchomości, PWE 2007 2. G. Białopiotrowicz, Psychologia sprzedaży nieruchomości, Poltext 2010 	

Nazwa przedmiotu	Biznes Plan
Prowadzący	Dr inż. Joanna Duda
Formy zajęć	Wykład + ćwiczenia
Liczba godzin	10 / 3 ECTS
Semestr	I
Zakres tematyczny przedmiotu	
<ol style="list-style-type: none"> 1. Analiza branży, miejsce firmy na rynku. 2. Badanie potrzeb klienta. 3. Plan sprzedaży i marketing produktu. 4. Plan finansowy. Nakłady inwestycyjne i źródła finansowania. 	

5. Prognozy finansowe. Próg rentowności. Bilans. Analiza wskaźnikowa.	
Forma zaliczenia przedmiotu	Egzamin
Literatura	
<ol style="list-style-type: none"> 1. Barrow C., Barrow P., Brown R.: Biznesplan w małej firmie, Wydaw. Helion, Gliwice 2005. 2. Blackwell E.: Biznesplan od podstaw, Wydaw. Helion, Gliwice 2005. 3. Gierszewska G., Romanowska M., Analiza strategiczna przedsiębiorstwa, Warszawa 1998. 	

Nazwa przedmiotu	Ekonomiczna efektywność inwestycji
Prowadzący	dr inż. Dariusz Cichoń
Formy zajęć	Wykład
Liczba godzin	10 / 3 ECTS
Semestr	I
Zakres tematyczny przedmiotu	
<ol style="list-style-type: none"> 1. Pojęcie, klasyfikacja i rola inwestycji 	

<ol style="list-style-type: none"> 2. Specyfika inwestycji nieruchomości 3. Inwestorzy na rynku nieruchomości 4. Cele i zasady inwestowania na rynku nieruchomości 5. Ryzyko inwestowania na rynku nieruchomości 6. Kryteria oceny ekonomicznej efektywności inwestycji <ol style="list-style-type: none"> a. Kryteria tradycyjne (statyczne) b. Kryteria dynamiczne 7. Wybór kryteriów oceny 	
Forma zaliczenia przedmiotu	Egzamin
Literatura	
<ol style="list-style-type: none"> 1. D. Cichoń, K. Jurek, B. Rogatko [red.], Rynek Nieruchomości. Pośrednictwo i zarządzanie. Kompendium. Wydanie III, Europejski Instytut Nieruchomości. Kraków - Warszawa 2012 2. L. Listkiewicz, P. Niedziółka, P. Szymczak, Metody realizacji projektów inwestycyjnych: planowanie, finansowanie, ocena, ODDK, Gdańsk 2004. 3. M. Bryx, Wprowadzenie do zarządzania nieruchomością, Poltext, Warszawa 2007. 	

Nazwa przedmiotu	Ergonomia przestrzeni, funkcji oraz układu
Prowadzący	Agnieszka Podołowska
Formy zajęć	Wykład + ćwiczenia
Liczba godzin	5 / 2 ECTS

Semestr	I
Zakres tematyczny przedmiotu	
<ol style="list-style-type: none"> 1. Definicja ergonomii 2. Nurty ergonomii 3. Współczesne zastosowania ergonomii 4. Kryteria weryfikacji projektu 5. Przykłady organizacji przestrzeni mieszkalnej oparte na znajomości ergonomii 	
Forma zaliczenia przedmiotu	Zaliczenie
Literatura	
<ol style="list-style-type: none"> 1. K. Ujma-Wąsowicz, Ergonomia w architekturze, Wydawnictwo Politechniki Śląskiej, Gliwice 2005. 2. E. Grandjean, Ergonomia mieszkania, Arkady, Warszawa 1978. 	

Nazwa przedmiotu	Stymulatory zmysłów przy prezentacji nieruchomości
Prowadzący	Agnieszka Podołowska
Formy zajęć	Wykład + ćwiczenia

Liczba godzin	5 / 2 ECTS
Semestr	I
Zakres tematyczny przedmiotu	
<ol style="list-style-type: none"> 1. Pierwsze wrażenie przy prezentowaniu nieruchomości 2. Psychologia oddziaływania koloru i światła 3. Optyczna korekta wnętrza 4. Zasady doboru dodatków 	
Forma zaliczenia przedmiotu	Zaliczenie
Literatura	
<ol style="list-style-type: none"> 1. F. Zamora-Mola, Kolor we wnętrzu - poradnik projektanta, Arkady, 2010. 2. Kompendium: Podłogi i ściany, praca zbiorowa, Olesiejuk, warszawa 2010. 3. A. Ventura, Piękne wnętrza: materiały, Wyd.Horyzont-Grupa Wyd. Bertelsmann Media, 2001 4. J. Barnad, New Decorator- How to combine well-being and style in your home, Firefly Books, 1999. 	

Nazwa przedmiotu	Aranżacja wnętrza
Prowadzący	Agnieszka Podołowska

Formy zajęć	Wykład + ćwiczenia
Liczba godzin	5 / 2 ECTS
Semestr	I
<p>Zakres tematyczny przedmiotu</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Zawartość/definiowanie przestrzeni 2. Home staging a projektowanie wnętrz 3. Style we wnętrzu 4. Zasady doboru dodatków 5. Wykorzystanie zasobów rynku 6. Moda w aranżacji wnętrz 	
Forma zaliczenia przedmiotu	Zaliczenie
Literatura	
<ol style="list-style-type: none"> 1. A. Maurice, Zaklinacze wnętrz, Vesper, Poznań 2010. 2. P. Printy, Mieszkać Pięknie, Muza, Warszawa 2009 3. K Hoppen, Wnętrza, Muza, Waszawa 2012 	

Nazwa przedmiotu	Podstawy fotografii wnętrz
------------------	----------------------------

Prowadzący	Mgr inż. Przemysław Matłąg
Formy zajęć	Wykład + ćwiczenia
Liczba godzin	8 / 2 ECTS
Semestr	II
<p>Zakres tematyczny przedmiotu</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Rola fotografii w sprzedaży oraz wynajmie nieruchomości. 2. Fotografia amatorska, a współpraca z profesjonalistą. 3. Sprzęt oraz omówienie zagadnień technicznych związanych z samodzielnym wykonywaniem fotografii wewnątrz. 4. Współpraca z fotografem. 5. Omówienie programu Adobe Lightroom, służącego do obróbki fotografii. 6. Zajęcia praktyczne: wykonywanie fotografii w przykładowym wnętrzu. 	
Forma zaliczenia przedmiotu	Zaliczenie
<p>Literatura</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. J Eric Roth, Interior Photography: Lighting and Other Professional Techniques with Style. 2004. Amphoto Books 2. Michael Harris, Professional Interior Photography. 2002. Focal Press. 	

Nazwa przedmiotu	Trendy we współczesnej sprzedaży nieruchomości.
Prowadzący	Monika Wojciechowska
Formy zajęć	Wykład
Liczba godzin	5 / 2 ECTS
Semestr	II
Zakres tematyczny przedmiotu	
<ol style="list-style-type: none"> 1. Zmiana postrzegania produktu przez potencjalnych nabywców – standard produktu 2. Określenie potencjalnego targetu. 3. Nowe oblicze rynku pierwotnego 4. Usługa All in clus na rynku najmów 5. Usługa pośrednictwa – konieczne nowe kompetencje 	
Forma zaliczenia przedmiotu	Egzamin
Literatura	
<ol style="list-style-type: none"> 1. W. Karpiński, Pośrednictwo w obrocie nieruchomościami - tworzenie i doskonalenie warsztatu pracy, C.H. Beck, Warszawa 2012. 	

Nazwa przedmiotu	Harmonogram prac – współpraca z wykonawcami i nadzór nad pracami adaptacyjnymi
Prowadzący	mgr inż. Grzegorz Tokarz
Formy zajęć	Wykład + ćwiczenia
Liczba godzin	5 / 2 ECTS
Semestr	II
Zakres tematyczny przedmiotu	
<ol style="list-style-type: none"> 1. Sporządzanie projektu prac. 2. Zgłoszenie remontowe. 3. Wybór i Umowa z wykonawcą. 4. Harmonogram prac. 5. Współpraca z wykonawcami. 6. Nadzór nad pracami adaptacyjnymi. 	
Forma zaliczenia przedmiotu	Egzamin
Literatura	
<ol style="list-style-type: none"> 1. S. Stypniewski, Nadzór nad procesem budowlanym, Warszawa 2011, Lexis Nexis. 2. D. Cichoń, K. Jurek, B. Rogatko[red.], Rynek Nieruchomości. Pośrednictwo i zarządzanie. Kompendium. Wydanie III, Europejski Instytut Nieruchomości. Kraków - Warszawa 2012 	

Nazwa przedmiotu	Analiza techniczna, funkcjonalna i estetyczna nieruchomości
Prowadzący	Agnieszka Podołowska
Formy zajęć	Ćwiczenia
Liczba godzin	10 / 3 ECTS
Semestr	II
Zakres tematyczny przedmiotu	
<ol style="list-style-type: none"> 1. Zdefiniowanie potrzeb potencjalnego nabywcy - szczegółowy wywiad 2. Wizytowanie nieruchomości - analiza stanu faktycznego 3. Sprzedaż a wynajem - różnicowanie inwestycji 	
Forma zaliczenia przedmiotu	Zaliczenie
Literatura	
<ol style="list-style-type: none"> 1. Ann Maurice: <i>Zaklinacze wewnątrz - Całkowita przemiana</i>, Vesper, Poznań 2010 2. Ann Maurice: <i>Zaklinacze wewnątrz - Błyskawiczne poprawki</i>, Vesper, Poznań 2010 	

Nazwa przedmiotu	Podstawowe narzędzia Home Stagera
Prowadzący	Agnieszka Podołowska
Formy zajęć	Ćwiczenia
Liczba godzin	10 / 3 ECTS
Semestr	II
Zakres tematyczny przedmiotu	
<ol style="list-style-type: none"> 1. Zasady doboru kolorów - koło barw 2. Praca z próbkami różnych materiałów wykończeniowych 3. Gra światła - wykorzystanie różnych źródeł światła 	
Forma zaliczenia przedmiotu	Zaliczenie
Literatura	
<ol style="list-style-type: none"> 1. Ann Maurice: <i>Zaklinacze wewnątrz - Całkowita przemiana</i>, Vesper, Poznań 2010 2. Ann Maurice: <i>Zaklinacze wewnątrz - Błyskawiczne poprawki</i>, Vesper, Poznań 2010 	

Nazwa przedmiotu	Tworzenie scen w aranżacji wnętrz
Prowadzący	Agnieszka Podolowska
Formy zajęć	Ćwiczenia
Liczba godzin	10 / 3 ECTS
Semestr	II
<p>Zakres tematyczny przedmiotu</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Aranżacja łazienki, sypialni, salonu, stołu - z wykorzystaniem różnych materiałów i akcesoriów 2. Praca w terenie - zdjęcia przykładowych przestrzeni do ich nowego zaaranżowania 	
Forma zaliczenia przedmiotu	Zaliczenie
Literatura	
<ol style="list-style-type: none"> 1. Ann Maurice: Zaklinacze wnętrz - Całkowita przemiana, Vesper, Poznań 2010. 2. Ann Maurice: Zaklinacze wnętrz - Błyskawiczne poprawki, Vesper, Poznań 2010 	

Nazwa przedmiotu	Zarządzanie projektem
Prowadzący	dr hab. inż. Piotr Łebkowski prof.AGH
Formy zajęć	Wykład + ćwiczenia
Liczba godzin	10 / 3 ECTS
Semestr	II
Zakres tematyczny przedmiotu	
<ol style="list-style-type: none"> 1. Podstawy zarządzania projektem 2. Organizacyjne aspekty zarządzania projektem 3. Zarządzanie czasem i zasobami w projekcie 4. Wdrażanie prac projektowych 5. Metodyki zarządzania projektami — przegląd 6. Przykłady projektów 	
Forma zaliczenia przedmiotu	Egzamin
Literatura	
<ol style="list-style-type: none"> 1. Barker S., Cole R., Zarządzanie projektem. Co dobry szef projektu wie, robi i mówi, PWE 2010. 2. Kerzner H., Project management. Best practices. J.Wiley & Sons, New Jersey 2006. 3. Kozarkiewicz A., Zarządzanie portfelami projektów, PWN, Warszawa 2013. 4. Nowoczesne zarządzanie projektami. Red. naukowa Michał Trocki, PWE, Warszawa 2013. 5. Sońta-Drączkowska E., Zarządzanie wieloma projektami, PWE, Warszawa 2012. 	

6. Wirkus M., Roszkowski H., Dostatni D., Gierulski W., Zarządzanie projektem, PWE, Warszawa 2013.

Nazwa przedmiotu	Podstawy prezentacji rekomendacji na bazie przeprowadzonej analizy
Prowadzący	dr hab. inż. Piotr Łebkowski prof. AGH
Formy zajęć	Ćwiczenia
Liczba godzin	10 / 3 ECTS
Semestr	II
Zakres tematyczny przedmiotu	
<ol style="list-style-type: none">1. Wprowadzenie do prezentacji2. Przeprowadzenie prezentacji3. Ocena wystąpień uczestników	
Forma zaliczenia przedmiotu	Zaliczenie
Literatura	
<ol style="list-style-type: none">1. Cialdini Robert B., Wywieranie wpływu na ludzi. Teoria i praktyka, Gdańskie Wydawnictwo Psychologiczne, Gdańsk 20042. Knight Sue, NLP w biznesie. Techniki skutecznego przekonywania, Wydawnictwo HELION, Gliwice 2006	

Nazwa przedmiotu	Podstawy projektowania komputerowego
Prowadzący	dr inż. Anna Duda – Kękuś
Formy zajęć	Wykład + Ćwiczenia
Liczba godzin	10 / 3 ECTS
Semestr	II
Zakres tematyczny przedmiotu	
<ol style="list-style-type: none"> 1. Przegląd i ogólne omówienie programów komputerowych służących do wspomagania projektowania wnętrz. 2. Zapoznanie ze środowiskiem pracy dla zaproponowanego programu komputerowego. 3. Szkolenie w zakresie samodzielnego przygotowania projektu zmian wnętrza: <ol style="list-style-type: none"> a) Praca na rzucie (planie pomieszczeń) – wprowadzanie zmian dotyczących funkcji i ergonomii pomieszczeń. b) Praca z programem do wizualizacji lub praca na kładach ścian (zdjęcie wybranego pomieszczenia) – zastosowanie zmiany światła, koloru, mebli, dodatków oraz materiałów we wnętrzu. 	
Forma zaliczenia przedmiotu	Zaliczenie

Literatura

Uzależniona od oprogramowania komputerowego dostępnego do zajęć.
--

Nazwa przedmiotu	Psychologia sprzedaży
Prowadzący	dr Aleksander Binsztok
Formy zajęć	Wykład + Ćwiczenia
Liczba godzin	10 / 3 ECTS
Semestr	II
Zakres tematyczny przedmiotu	
<ol style="list-style-type: none">1. Podstawowe reguły wywierania wpływu na ludzi i ich odzwierciedlenie w procesie sprzedaży2. Klarowne przedstawianie korzyści klientowi3. Pierwsze wrażenie w relacjach interpersonalnych z klientami4. Budowanie marki firmy i sztuka autoprezentacji w obsłudze klienta5. Kluczowe cechy skutecznego sprzedawcy –ujęcie psychologiczne6. Typologia klienta7. Fundamentalne zagadnienia dotyczące profesjonalnej obsługi trudnego klienta8. Rola pytań w obsłudze trudnego klienta9. Unikanie błędu interpretowania wypowiedzi klienta	

10. Przekazywanie informacji klientowi oraz zbieranie od niego informacji

11. Efektywna komunikacja niewerbalna w relacjach handlowych

Forma zaliczenia przedmiotu

Egzamin

Literatura

1. Binsztok Aleksander, Kiedy kropla drąży skałę, czyli droga do mistrzostwa w komunikacji perswazyjnej, Wydawnictwo HELION, Gliwice 2013 (wydanie II)
2. Binsztok Aleksander (red.), Kompendium technik perswazyjnych, Wydawnictwo HELION, Gliwice 2011
3. Binsztok Aleksander, Zuzanski Tymoteusz, Jak oczarować klientów w sklepie, czyli merchandising z elementami psychologii zachowań konsumenckich, Wydawnictwo HELION, Gliwice 2013
4. Hogan Kevin, *Psychologia perswazji, strategie i techniki wywierania wpływu na ludzi*, Wydawnictwo Jacek Santorski & Co, Warszawa 2005
5. Hogan Kevin, Speakman James, *Ukryta perswazja. Psychologiczne taktyki wywierania wpływu*, Wydawnictwo HELION, Gliwice 2007
6. Bradbury Andrew, *NLP. Wpływ na siebie i innych*, Wydawnictwo HELION, Gliwice 2004