***29.09.2019 (niedziela)***

| **Lp.** | **Godzina lekcyjna** | **Przedmiot** | **Miejsce** | **Prowadzący** | **Ilość godzin** |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **1 - 2** | 08:00 - 09:30 |  | 314 |  |  |
| **3 - 4** | 09:35 - 11:05 | Komunikacja interpersonalna | Anna Chwiałkowska | 2 |
| **5 - 6** | 11:15 - 12:45 | Komunikacja werbalna w sprzedaży | Anna Chwiałkowska | 2 |
| **7 - 8** | 12:55 - 14:25 | Prowadzenie negocjacji handlowych | Krzysztof Skalski | 2 |
| **9 - 10** | 14:30 - 16:00 | Techniki sprzedaży | Krzysztof Skalski | 2 |
| **11 - 12** | 16:05 - 17:35 | Wykonywanie pracy biurowej | Krzysztof Bronka | 2 |
| **13-14** | 17:40 – 19.10 |  |  |  |  |

***19.10.2019 (sobota)***

| **Lp.** | **Godzina lekcyjna** | **Przedmiot** | **Miejsce** | **Prowadzący** | **Ilość godzin** |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **1 - 2** | 08:00 - 09:30 | Wykonywanie pracy biurowej | 314 | Krzysztof Bronka | 2 |
| **3 - 4** | 09:35 - 11:05 | Komunikacja interpersonalna | 314 | Anna Chwiałkowska | 2 |
| **5 - 6** | 11:15 - 12:45 | Komunikacja werbalna w sprzedaży | 314 | Anna Chwiałkowska | 2 |
| **7 - 8** | 12:55 - 14:25 | Komunikacja werbalna w sprzedaży | 314 | Anna Chwiałkowska | 2 |
| **9 - 10** | 14:30 - 16:00 |  |  |  |  |
| **11 - 12** | 16:05 - 17:35 |  |  |  |  |
| **13-14** | 17:40 – 19.10 |  |  |  |  |

***20.10.2019 (niedziela)***

| **Lp.** | **Godzina lekcyjna** | **Przedmiot** | **Miejsce** | **Prowadzący** | **Ilość godzin** |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **1 - 2** | 08:00 - 09:30 | Wykonywanie pracy biurowej | 314 | Krzysztof Bronka | 2 |
| **3 - 4** | 09:35 - 11:05 | Wykonywanie pracy biurowej | 314 | 2 |
| **5 - 6** | 11:15 - 12:45 | Techniki sprzedaży | 314 | Krzysztof Skalski | 2 |
| **7 - 8** | 12:55 - 14:25 | Techniki sprzedaży | 314 | 2 |
| **9 - 10** | 14:30 - 16:00 | Prowadzenie negocjacji handlowych | 314 | 2 |
| **11 - 12** | 16:05 - 17:35 |  |  |  |  |
| **13-14** | 17:40 – 19.10 |  |  |  |  |

***09.11.2019 (sobota)***

| **Lp.** | **Godzina lekcyjna** | **Przedmiot** | **Miejsce** | **Prowadzący** | **Ilość godzin** |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **1 - 2** | 08:00 - 09:30 | Wykonywanie pracy biurowej | 314 | Krzysztof Bronka | 2 |
| **3 - 4** | 09:35 - 11:05 | Prowadzenie negocjacji handlowych | 314 | Krzysztof Skalski | 2 |
| **5 - 6** | 11:15 - 12:45 | Prowadzenie negocjacji handlowych | 314 | Krzysztof Skalski | 2 |
| **7 - 8** | 12:55 - 14:25 | Techniki sprzedaży | 314 | Krzysztof Skalski | 2 |
| **9 - 10** | 14:30 - 16:00 |  |  |  |  |
| **11 - 12** | 16:05 - 17:35 |  |  |  |  |
| **13-14** | 17:40 – 19.10 |  |  |  |  |

***30.11.2019 (sobota)***

| **Lp.** | **Godzina lekcyjna** | **Przedmiot** | **Miejsce** | **Prowadzący** | **Ilość godzin** |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **1 - 2** | 08:00 - 09:30 | Komunikacja interpersonalna | 314 | Anna Chwiałkowska | 2 |
| **3 - 4** | 09:35 - 11:05 | Techniki sprzedaży | 314 | Krzysztof Skalski | 2 |
| **5 - 6** | 11:15 - 12:45 | Techniki sprzedaży | 314 | Krzysztof Skalski | 2 |
| **7 - 8** | 12:55 - 14:25 | Wykonywanie pracy biurowej | 314 | Krzysztof Bronka | 2 |
| **9 - 10** | 14:30 - 16:00 |  |  |  |  |
| **11 - 12** | 16:05 - 17:35 |  |  |  |  |
| **13-14** | 17:40 – 19.10 |  |  |  |  |

***01.12.2019 (niedziela)***

| **Lp.** | **Godzina lekcyjna** | **Przedmiot** | **Miejsce** | **Prowadzący** | **Ilość godzin** |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **1 - 2** | 08:00 - 09:30 | Prowadzenie negocjacji handlowych | 314 | Krzysztof Skalski | 2 |
| **3 - 4** | 09:35 - 11:05 | Prowadzenie negocjacji handlowych | 314 | 2 |
| **5 - 6** | 11:15 - 12:45 | Prowadzenie negocjacji handlowych | 314 | 2 |
| **7 - 8** | 12:55 - 14:25 | Komunikacja werbalna w sprzedaży | 314 | Anna Chwiałkowska | 2 |
| **9 - 10** | 14:30 - 16:00 |  |  |  |  |
| **11 - 12** | 16:05 - 17:35 |  |  |  |  |
| **13-14** | 17:40 – 19.10 |  |  |  |  |

***19.01.2020(niedziela)***

| **Lp.** | **Godzina lekcyjna** | **Przedmiot** | **Miejsce** | **Prowadzący** | **Ilość godzin** |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **1 - 2** | 08:00 - 09:30 | Wykonywanie pracy biurowej | 314 | Krzysztof Bronka | 2 |
| **3 - 4** | 09:35 - 11:05 | Wykonywanie pracy biurowej | 314 | 2 |
| **5 - 6** | 11:15 - 12:45 | Techniki sprzedaży | 314 | Krzysztof Skalski | 2 |
| **7 - 8** | 12:55 - 14:25 | Techniki sprzedaży | 314 | 2 |
| **9 - 10** | 14:30 - 16:00 | Prowadzenie negocjacji handlowych | 314 | 2 |
| **11 - 12** | 16:05 - 17:35 |  |  |  |  |
| **13-14** | 17:40 – 19.10 |  |  |  |  |

***01.02.2020(sobota)***

| **Lp.** | **Godzina lekcyjna** | **Przedmiot** | **Miejsce** | **Prowadzący** | **Ilość godzin** |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **1 - 2** | 08:00 - 09:30 | Komunikacja interpersonalna | 314 | Anna Chwiałkowska | 2 |
| **3 - 4** | 09:35 - 11:05 | Komunikacja interpersonalna | 314 | 2 |
| **5 - 6** | 11:15 - 12:45 | Komunikacja werbalna w sprzedaży | 314 | 2 |
| **7 - 8** | 12:55 - 14:25 |  |  |  |  |
| **9 - 10** | 14:30 - 16:00 |  |  |  |  |
| **11 - 12** | 16:05 - 17:35 |  |  |  |  |
| **13-14** | 17:40 – 19.10 |  |  |  |  |