

Sprawdź, co pamiętasz

- wytnij fiszki do każdego działu, wymieszaj i losuj kolejne hasła – spróbuj wyjaśniać je własnymi słowami

FISZKI!

Prosty i bardzo skuteczny sposób na powtórki samodzielne lub w grupie!



DZIAŁ I	METODA POMODORO <i>Dz. I</i>	METODA TRZOS <i>Dz. I</i>	METODA GTD <i>Dz. I</i>
ZASADA PARKINSONA <i>Dz. I</i>	REGUŁA 2 MINUT <i>Dz. I</i>	EFEKT PIŁY <i>Dz. I</i>	METODA CORNELLA <i>Dz. I</i>
MATRYCA / MACIERZ EISENHOWERA <i>Dz. I</i>	METODA PARETA <i>Dz. I</i>	METODA ABCDE <i>Dz. I</i>	METODA „ZJEDZ TĘ ŻABĘ” <i>Dz. I</i>
ZASADA 60/40 <i>Dz. I</i>	METODA RPM <i>Dz. I</i>	ZARZĄDZANIE <i>Dz. I</i>	CECHY ZARZĄDZANIA WG DRUCKERA <i>Dz. I</i>
RODZAJE ZASOBÓW <i>Dz. I</i>	ZASOBY W PRZEDSIĘBIORSTWACH <i>Dz. I</i>	ZASOBY W PROJEKTACH <i>Dz. I</i>	METODA A TECHNIKA <i>Dz. I</i>



FISZKI!

Prosty i bardzo skuteczny sposób na powtórki samodzielne lub w grupie!



DZIAŁ II	ANALIZA SWOT <i>Dz. II</i>	MYŚLENIE STRATEGICZNE <i>Dz. II</i>	KOMPETENCJE MIĘKKIE <i>Dz. II</i>
CZYM JEST PRZEDSIĘBIORCZOŚĆ <i>Dz. II</i>	TEST GALLUPA <i>Dz. II</i>	KOMUNIKACJA NIEWERBALNA <i>Dz. II</i>	KOMPETENCJE TWARDE <i>Dz. II</i>
METODA 6 CZAPEK / KAPELUSZY (DE BONO) <i>Dz. II</i>	CZYNNIKI ROZWIJAJĄCE KREATYWNOŚĆ <i>Dz. II</i>	TECHNIKA KRUSZENIA <i>Dz. II</i>	DIAGRAM ISHIKAWY <i>Dz. II</i>
METAPLAN <i>Dz. II</i>	OSOBA PRZEDSIĘBIORCZA <i>Dz. II</i>	DIAGRAM VENNA <i>Dz. II</i>	CZYNNIKI BLOKUJĄCE KREATYWNOŚĆ <i>Dz. II</i>
SYNEKTYKA <i>Dz. II</i>	METODA DELFICKA <i>Dz. II</i>	MAPA MYŚLI <i>Dz. II</i>	PODZIAŁ KOMPETENCJI KLUCZOWYCH <i>Dz. II</i>
DECYZJA <i>Dz. II</i>	ETAPY PODEJMOWANIA DECYZJI <i>Dz. II</i>	TYPY PRZEDSIĘBIORCZOŚCI <i>Dz. II</i>	ROLE ZESPOŁOWE WG BELBINA <i>Dz. II</i>
KONFLIKT STRUKTURALNY <i>Dz. II</i>	KONFLIKT INTERESÓW <i>Dz. II</i>	KONFLIKT RELACJI <i>Dz. II</i>	GASLIGHTING <i>Dz. II</i>
EFEKT SYNERGII (2+2=5) <i>Dz. II</i>	EFEKT OBSERWATORA <i>Dz. II</i>	BURZA MÓZGÓW <i>Dz. II</i>	MEDIACJE NEGOCJACJE ARBITRAŻ <i>Dz. II</i>
RODZAJE KONFLIKTÓW <i>Dz. II</i>	KOMUNIKATYWNOŚĆ <i>Dz. II</i>	TECHNIKA 5 × W (5 × „DLACZEGO”) <i>Dz. II</i>	PRACA ZESPOŁOWA (TEAMWORK) <i>Dz. II</i>

FISZKI!

Prosty i bardzo skuteczny sposób na powtórki samodzielne lub w grupie!



DZIAŁ III	ETAPY PROJEKTU Dz. III	PROJEKT A PROCES Dz. III	CYKL ZARZĄDZANIA PROJEKTEM Dz. III
METODY KASKADOWE Dz. III	METODY ZWINNE Dz. III	METODA ŚCIEŻKI KRYTYCZNEJ (CPM) Dz. III	WYKRES PERT Dz. III
MYŚLENIE PROJEKTOWE Dz. III	KAMIENIE MIŁOWE Dz. III	KARTA PROJEKTU Dz. III	WYKRES GANTTA Dz. III
ANALIZA SMART(ER) Dz. III	PODZIAŁ RÓL WG BELBINA Dz. III	STRUKTURA PODZIAŁU PRACY (WBS) Dz. III	METODA PRINCE2 Dz. III
METODA SCRUM Dz. III	METODA KANBAN Dz. III	KONCEPCJA LEAN MANAGEMENT Dz. III	PRODUCT BACKLOG Dz. III
SCRUM MASTER Dz. III	ANALIZA PESTEL Dz. III	CYKL DEMINGA Dz. III	BENCHMARKING Dz. III
OUTSOURCING Dz. III	INTERESARIUSZE PROJEKTU Dz. III	REALIZACJA I KONTROLA PRAC NAD PROJEKTEM Dz. III	ZARZĄDZANIE RYZYKIEM Dz. III
PMBOK GUIDE Dz. III	BUDŻET PROJEKTU Dz. III	BUDŻETOWANIE TOP-DOWN Dz. III	BUDŻETOWANIE BOTTOM-UP Dz. III
TOTAL FLOAT Dz. III	ŁAŃCUCH GOLDRATTA Dz. III	METODA AGILE Dz. III	EWALUACJA PROJEKTU Dz. III

FISZKI!

Prosty i bardzo skuteczny sposób na powtórki samodzielne lub w grupie!



4

DZIAŁ IV	EKONOMETRIA <i>Dz. IV</i>	STATYSTYKA <i>Dz. IV</i>	MAKROEKONOMIA A MIKROEKONOMIA <i>Dz. IV</i>
ROZWÓJ SPOŁECZNO- -GOSPODARCZY <i>Dz. IV</i>	CZYNNIKI PRODUKCJI (3+2) <i>Dz. IV</i>	RZADKOŚĆ DÓBR <i>Dz. IV</i>	DOBRA WOLNE <i>Dz. IV</i>
DOBRA EKONOMICZNE <i>Dz. IV</i>	DOBRA KOMPLEMENTARNE <i>Dz. IV</i>	DOBRA SUBSTYTUCYJNE <i>Dz. IV</i>	GOSPODARKA TRADYCYJNA <i>Dz. IV</i>
GOSPODARKA CENTRALNIE PLANOWANA <i>Dz. IV</i>	GOSPODARKA MIESZANA / HYBRYDOWA <i>Dz. IV</i>	FILARY GOSPODARKI RYNKOWEJ <i>Dz. IV</i>	POLITYKA MONETARNA PAŃSTWA <i>Dz. IV</i>
PODMIOTY GOSPODARKI RYNKOWEJ <i>Dz. IV</i>	RUCH OKRĘŻNY W GOSPODARCE <i>Dz. IV</i>	PODATKI POŚREDNIE <i>Dz. IV</i>	PŁATNOŚCI TRANSFEROWE <i>Dz. IV</i>
SPOŁECZNA GOSPODARKA RYNKOWA <i>Dz. IV</i>	PODMIOTY PUBLICZNE POLITYKI SPOŁECZNEJ <i>Dz. IV</i>	KONSUMENT <i>Dz. IV</i>	PRAWA KONSUMENTA <i>Dz. IV</i>
PODMIOTY NIEPUBLICZNE POLITYKI SPOŁECZNEJ <i>Dz. IV</i>	ETAPY DZIAŁALNOŚCI GOSPODARCZEJ <i>Dz. IV</i>	KLAUZULE ABUZYWNE <i>Dz. IV</i>	UOKIK <i>Dz. IV</i>
DZIAŁALNOŚĆ GOSPODARCZA <i>Dz. IV</i>	PRZEDSIĘBIORCA <i>Dz. IV</i>	PRZEDSIĘBIORSTWO <i>Dz. IV</i>	FORMY DZIAŁALNOŚCI GOSPODARCZEJ W POLSCE <i>Dz. IV</i>
CEIDG <i>Dz. IV</i>	SPÓŁKA KOMANDYTOWA <i>Dz. IV</i>	PNB <i>Dz. IV</i>	INTEGRACJA GOSPODARCZA <i>Dz. IV</i>

NEGATYWNE SKUTKI GLOBALIZACJI <i>Dz. IV</i>	CZTERY SWOBODY RYNKU WEWNĘTRZNEGO UE <i>Dz. IV</i>	INDEKS WOLNOŚCI GOSPODARCZEJ (IEF) <i>Dz. IV</i>	AKTYWA PRZEDSIĘBIORSTWA <i>Dz. IV</i>
PASYWA PRZEDSIĘBIORSTWA <i>Dz. IV</i>	FUNKCJE RYNKU <i>Dz. IV</i>	POPYT A PODAŻ <i>Dz. IV</i>	PRAWO POPYTU A PRAWO PODAŻY <i>Dz. IV</i>
PUNKT RÓWNOWAGI RYNKOWEJ <i>Dz. IV</i>	ELASTYCZNOŚĆ CENOWA PODAŻY / POPYTU <i>Dz. IV</i>	PARADOKS GIFFENA <i>Dz. IV</i>	PARADOKS VEBLENA <i>Dz. IV</i>
PARADOKS SPEKULACYJNY <i>Dz. IV</i>	PARADOKS OWCZEGO PĘDU <i>Dz. IV</i>	OLIGOPOL A MONOPOL <i>Dz. IV</i>	KONKURENCJA DOSKONAŁA (POLIPOL) <i>Dz. IV</i>
KONKURENCJA MONOPOLISTYCZNA <i>Dz. IV</i>	INFLACJA DEFLACJA A STAGFLACJA <i>Dz. IV</i>	INFLACJA PEŁZAJĄCA A INFLACJA KROCZĄCA <i>Dz. IV</i>	KONIUNKTURA GOSPODARCZA <i>Dz. IV</i>
CZTERY FAZY CYKLU KONIUNKTURALNEGO <i>Dz. IV</i>	NARZĘDZIA (RODZAJE) POLITYKI GOSPODARCZEJ <i>Dz. IV</i>	FUNKCJE PAŃSTWA W GOPODARCE RYNKOWEJ <i>Dz. IV</i>	POLITYKA FISKALNA PAŃSTWA <i>Dz. IV</i>
POZYTYWNE SKUTKI GLOBALIZACJI <i>Dz. IV</i>	DOCHÓD A PRZYCHÓD <i>Dz. IV</i>	CENA MINIMALNA A CENA MAKSYMALNA <i>Dz. IV</i>	DŁUG PUBLICZNY <i>Dz. IV</i>
DEFICYT A NADWYŻKA BUDŻETOWA <i>Dz. IV</i>	DOTACJA A SUBWENCJA <i>Dz. IV</i>	DYWIDENDA <i>Dz. IV</i>	ETATYZM PAŃSTWOWY <i>Dz. IV</i>
PROTEKCJONIZM A INTERWENCJONIZM <i>Dz. IV</i>	PATRIOTYZM GOSPODARCZY <i>Dz. IV</i>	MIERNIKI GOSPODARCZE <i>Dz. IV</i>	PKB A PKB PER CAPITA <i>Dz. IV</i>
STOPA BEZROBOCIA <i>Dz. IV</i>	WSKAŹNIK ZATRUDNIENIA <i>Dz. IV</i>	HDI <i>Dz. IV</i>	INFLACJA GALOPUJĄCA A HIPERINFLACJA <i>Dz. IV</i>

FISZKI!

Prosty i bardzo skuteczny sposób na powtórki samodzielne lub w grupie!



DZIAŁ V	INSTRUMENTY FINANSOWE Dz. V	RYNEK KAPITAŁOWY Dz. V	RYNEK TERMINOWY Dz. V
PIENIĄDZ BEZGOTÓWKOWY Dz. V	PIENIĄDZ KRUSZCOWY Dz. V	PIENIĄDZ TOWAROWY Dz. V	CECHY PIENIĄDZA Dz. V
OSOBOWOŚCI FINANSOWE WG OLIWII MELLAN Dz. V	KRYPTOWALUTA Dz. V	OBIEG PIENIĄDZA Dz. V	POSTAWY WOBEĆ PIENIĄDZA Dz. V
OBSZARY DZIAŁALNOŚCI NBP Dz. V	POZIOMY DOJRZAŁOŚCI FINANSOWEJ Dz. V	PODUSZKA FINANSOWA Dz. V	INSTRUMENTY RYNKU PIENIĘŻNEGO Dz. V
RYNEK PAPIERÓW WARTOŚCIOWYCH Dz. V	INSTRUMENTY RYNKU KAPITAŁOWEGO Dz. V	AKCJE IMIENNE Dz. V	OBLIGACJE Dz. V
AKCJONARIUSZE Dz. V	FUNDUSZE HEDGINGOWE Dz. V	AKCJE NA OKAZICIELA Dz. V	WARTOŚĆ NOMINALNA A CENA EMISYJNA Dz. V
KAPITALIZACJA Dz. V	GPW Dz. V	HOSSA Dz. V	BESSA Dz. V
RYNEK BYKA Dz. V	RYNEK NIEDŹWIEDZIA Dz. V	FAZY SESJI NA GPW Dz. V	WIG A WIG20 Dz. V
FUNDUSZE / JEDNOSTKI UCZESTNICTWA Dz. V	SYMBOLE GPW Dz. V	ANALIZA FUNDAMENTALNA Dz. V	ANALIZA TECHNICZNA Dz. V

PRAWNE PODSTAWY DZIAŁALNOŚCI NBP <i>Dz. V</i>	PODATKI BEZPOŚREDNIE <i>Dz. V</i>	PODATKI POŚREDNIE <i>Dz. V</i>	STAWKI CIT <i>Dz. V</i>
PODATKI OD MAJĄTKU LUB DOCHODU <i>Dz. V</i>	INNE PODATKI I DANINY PUBLICZNE <i>Dz. V</i>	PODATEK LINIOWY <i>Dz. V</i>	PIT A CIT <i>Dz. V</i>
VAT A AKCYZA <i>Dz. V</i>	CŁO A PCC <i>Dz. V</i>	ULGI PODATKOWE <i>Dz. V</i>	PLANOWANIE BUDŻETU DOMOWEGO <i>Dz. V</i>
ZASADY ZRÓWNOWAŻONYCH FINANSÓW <i>Dz. V</i>	KARTA PODATKOWA <i>Dz. V</i>	RYCZAŁT EWIDENCJONOWANY <i>Dz. V</i>	ALTERNATYWNE FORMY INWESTOWANIA <i>Dz. V</i>
TRADYCYJNE FORMY FINANSOWANIA <i>Dz. V</i>	PRZYKŁADY ULG PODATKOWYCH <i>Dz. V</i>	ZASADA BUDŻETOWANIA 50/30/20 <i>Dz. V</i>	OSZCZĘDZANIE A INWESTOWANIE <i>Dz. V</i>
FORMY OSZCZĘDZANIA <i>Dz. V</i>	FORMY INWESTOWANIA <i>Dz. V</i>	FUNDUSZE INWESTYCYJNE <i>Dz. V</i>	DYWERSYFIKACJA PORTFELA INWESTYCYJNEGO <i>Dz. V</i>
POZIOMY RYZYKA INWESTYCYJNEGO <i>Dz. V</i>	PRZYKŁADY STRATEGII INWESTYCYJNYCH <i>Dz. V</i>	STRATEGIA BOTTOM FISHING <i>Dz. V</i>	BANKI A SKOK-i <i>Dz. V</i>
APLIKACJE FINTECH <i>Dz. V</i>	RODZAJE UBEZPIECZEŃ <i>Dz. V</i>	OWU <i>Dz. V</i>	NIEETYCZNE PRAKTYKI W BIZNESIE <i>Dz. V</i>
BONY I ICH RODZAJE <i>Dz. V</i>	SEGMENTY RYNKU FINANSOWEGO <i>Dz. V</i>	INSTRUMENT POCHODNY (DERYWAT) <i>Dz. V</i>	RYNEK PIENIĘŻNY <i>Dz. V</i>
SPOŁECZNE FUNKCJE PIENIĄDZA <i>Dz. V</i>	RYNEK DEPOZYTOWO-KREDYTOWY <i>Dz. V</i>	RYNEK TERMINOWY / INSTRUMENTÓW POCHODNYCH <i>Dz. V</i>	EKONOMICZNE FUNKCJE PIENIĄDZA <i>Dz. V</i>

FISZKI!

Prosty i bardzo skuteczny sposób na powtórki samodzielne lub w grupie!



DZIAŁ VI	PLAN ŚCIEŻKI ZAWODOWEJ <i>Dz. VI</i>	KARIERA SPECJALISTYCZNA A KARIERA DRYFUJĄCA <i>Dz. VI</i>	TYPY ZAINTERESOWAŃ ZAWODOWYCH WG HOLLANDA/RIASEC <i>Dz. VI</i>
ETAPY I METODY PROCESU REKRUTACJI <i>Dz. VI</i>	BARIERY W ZNALEZIENIU PRACY <i>Dz. VI</i>	DOKUMENTY APLIKACYJNE <i>Dz. VI</i>	MODELE ŚCIEŻEK KARIERY <i>Dz. VI</i>
STOPA BEZROBOCIA A WSKAŹNIK ZATRUDNIENIA <i>Dz. VI</i>	PRZYGOTOWANIE DO ROZMOWY KWALIFIKACYJNEJ I AUTOPREZENTACJA <i>Dz. VI</i>	PRAWA I OBOWIĄZKI PRACOWNIKA <i>Dz. VI</i>	PRAWA I OBOWIĄZKI PRACODAWCY <i>Dz. VI</i>
SAMOZATRUDNIENIE <i>Dz. VI</i>	KONTRAKT B2B – ZALETY I WADY <i>Dz. VI</i>	PODAŻ PRACY A POPYT NA PRACĘ <i>Dz. VI</i>	WSPÓŁCZYNNIK AKTYWNOŚCI ZAWODOWEJ <i>Dz. VI</i>
CZYNNIKI WPŁYWAJĄCE NA PODAŻ PRACY <i>Dz. VI</i>	CZYNNIKI WPŁYWAJĄCE NA POPYT NA PRACĘ <i>Dz. VI</i>	RÓWNOWAGA NA RYNKU PRACY <i>Dz. VI</i>	PŁACA MINIMALNA A MINIMALNA STAWKA GODZINOWA <i>Dz. VI</i>
POLITYKA PASYWNA RYNKU PRACY <i>Dz. VI</i>	POLITYKA AKTYWNA RYNKU PRACY <i>Dz. VI</i>	MOTYWY AKTYWNOŚCI ZAWODOWEJ CZŁOWIEKA <i>Dz. VI</i>	AKTYWNE METODY POSZUKIWANIA PRACY <i>Dz. VI</i>
REKRUTACJA ZEWNĘTRZNA I WEWNĘTRZNA <i>Dz. VI</i>	RODZAJE ROZMÓW KWALIFIKACYJNYCH <i>Dz. VI</i>	ASSESSMENT CENTER I HEADHUNTING <i>Dz. VI</i>	PASYWNE METODY POSZUKIWANIA PRACY <i>Dz. VI</i>
STANDARDOWE I NIESTANDARDOWE FORMY ZATRUDNIENIA <i>Dz. VI</i>	RÓŻNE SYSTEMY PŁAC <i>Dz. VI</i>	UMOWA O PRACĘ – RODZAJE I CHARAKTERYSTYKA <i>Dz. VI</i>	DWA RODZAJE UMÓW CYWILNOPRAWNYCH <i>Dz. VI</i>
SKŁADOWE KOSZTÓW PRACY / WYNAGRODZENIE BRUTTO <i>Dz. VI</i>	SPOSOBY ROZWIĄZANIA I OKRESY WYPOWIEDZENIA UMOWY O PRACĘ <i>Dz. VI</i>	SYSTEM AKORDOWY A SYSTEM RYCZAŁTOWY <i>Dz. VI</i>	SPOSOBY PRZECIWDZIAŁANIA MOBBINGOWI <i>Dz. VI</i>

FISZKI!

Prosty i bardzo skuteczny sposób na powtórki samodzielne lub w grupie!



DZIAŁ VII	FORMY ORGANIZACYJNO-PRAWNE PRZEDSIĘBIORSTW <i>Dz. VII</i>	FORMY WSPÓŁPRACY I POWIĄZAŃ MIĘDZY PRZEDSIĘBIORSTWAMI <i>Dz. VII</i>	PODZIAŁ PRZEDSIĘBIORSTW WEDŁUG CELÓW DZIAŁALNOŚCI <i>Dz. VII</i>
PODZIAŁ PRZEDSIĘBIORSTW WEDŁUG FORMY WŁASNOŚCI <i>Dz. VII</i>	PODZIAŁ PRZEDSIĘBIORSTW WEDŁUG RODZAJU DZIAŁALNOŚCI <i>Dz. VII</i>	RODZAJE STRUKTUR ORGANIZACYJNYCH <i>Dz. VII</i>	STRUKTURA MACIERZOWA <i>Dz. VII</i>
STRUKTURA DYWIZJONALNA <i>Dz. VII</i>	ELEMENTY BIZNESPLANU <i>Dz. VII</i>	BUSINESS MODEL CANVAS (BMC) <i>Dz. VII</i>	INNOWACYJNE MODELE BIZNESOWE <i>Dz. VII</i>
TECHNOLOGIA BLOCKCHAIN <i>Dz. VII</i>	FREEMIUM A RAZOR AND BLADES <i>Dz. VII</i>	DROPSHIPPING A PAY WHAT YOU WANT <i>Dz. VII</i>	AFILIACJA A OPEN SOURCE <i>Dz. VII</i>
ZARZĄDZANIE STRATEGICZNE <i>Dz. VII</i>	ZARZĄDZANIE OPERACYJNE <i>Dz. VII</i>	CZTERY ETAPY ZARZĄDZANIA <i>Dz. VII</i>	TRZY RODZAJE AWANSU ZAWODOWEGO <i>Dz. VII</i>
PŁACOWE CZYNNIKI MOTYWACYJNE <i>Dz. VII</i>	POZAPŁACOWE CZYNNIKI MOTYWACYJNE <i>Dz. VII</i>	SYSTEM KAFETERIJNY <i>Dz. VII</i>	KARTA OPISU STANOWISKA PRACY <i>Dz. VII</i>
BHP – TYPY ZNAKÓW I OZNACZEŃ BEZPIECZEŃSTWA <i>Dz. VII</i>	ERGONOMIA PRACY <i>Dz. VII</i>	KNOW-HOW A WŁASNOŚĆ PRZEMYSŁOWA <i>Dz. VII</i>	WŁASNOŚĆ INTELEKTUALNA – OBSZARY OCHRONY <i>Dz. VII</i>
ANALIZA PESTEL I MODEL PIĘCIU SIŁ PORTERA <i>Dz. VII</i>	ŹRÓDŁA FINANSOWANIA PRZEDSIĘBIORSTW <i>Dz. VII</i>	FAKTORING A FORFAITING <i>Dz. VII</i>	CROWDFUNDING A ODPISY AMORTYZACYJNE <i>Dz. VII</i>
KREDYT A LEASING <i>Dz. VII</i>	FUNDUSZE VENTURE CAPITAL <i>Dz. VII</i>	ANIOŁY BIZNESU <i>Dz. VII</i>	INKUBATORY PRZEDSIĘBIORCZOŚCI <i>Dz. VII</i>

GRUPA DOCELOWA A PROFIL KLIENTA DOCELOWEGO <i>Dz. VII</i>	PROFIL IDEALNEGO KLIENTA <i>Dz. VII</i>	CYKL ŻYCIA PRODUKTU <i>Dz. VII</i>	MINIMALNA WERSJA PRODUKTU (MVP) <i>Dz. VII</i>
KANWA PROPOZYCJI WARTOŚCI (VPC) <i>Dz. VII</i>	RENTOWNOŚĆ PRZEDSIĘBIORSTWA <i>Dz. VII</i>	PRÓG RENTOWNOŚCI <i>Dz. VII</i>	RODZAJE PROGÓW RENTOWNOŚCI <i>Dz. VII</i>
MARKETING MIX 4P <i>Dz. VII</i>	BRANDING A MARKETING <i>Dz. VII</i>	SEO A LEAD <i>Dz. VII</i>	BADANIA RYNKOWE A BADANIA MARKETINGOWE <i>Dz. VII</i>
BENCHMARKING <i>Dz. VII</i>	METODA TAJEMNICZEGO KLIENTA <i>Dz. VII</i>	OUTBOUND MARKETING <i>Dz. VII</i>	KOSZTY ZMIENNE A KOSZTY STAŁE <i>Dz. VII</i>
RENTOWNOŚĆ SPRZEDAŻY NETTO A MARŻA <i>Dz. VII</i>	KREDYT OBROTOWY <i>Dz. VII</i>	BENCHMARKING KONKURENCYJNY <i>Dz. VII</i>	PUBLIC RELATIONS (PR) <i>Dz. VII</i>
MODEL MARKETINGOWY 7P <i>Dz. VII</i>	MARKETING SZEPTANY A LOKOWANIE PRODUKTU <i>Dz. VII</i>	KREDYT INWESTYCYJNY <i>Dz. VII</i>	CZTERY KRYTERIA / ELEMENTY PROFILU KLIENTA <i>Dz. VII</i>
SYNDYKAT <i>Dz. VII</i>	HOLDING <i>Dz. VII</i>	KARTEL <i>Dz. VII</i>	KONGLOMERAT <i>Dz. VII</i>
KONCERN <i>Dz. VII</i>	FRANCYZA <i>Dz. VII</i>	ZRZESZENIE PRZEDSIĘBIORSTW <i>Dz. VII</i>	ALIIANS STRATEGICZNY <i>Dz. VII</i>
SIEĆ PRZEDSIĘBIORSTW <i>Dz. VII</i>	PODZIAŁ PRZEDSIĘBIORSTW WG WIELKOŚCI <i>Dz. VII</i>	PODZIAŁ PRZEDSIĘBIORSTW WG POCHODZENIA KAPITAŁU <i>Dz. VII</i>	STRUKTURA LINIOWA A WIELOLINIOWA <i>Dz. VII</i>
STRUKTURA LINIOWO-SZTABOWA <i>Dz. VII</i>	STRUKTURA ORGANIZACYJNA PŁASKA A SMUKŁA <i>Dz. VII</i>	STRUKTURA PROCESOWA A ZADANIOWA <i>Dz. VII</i>	BIG DATA CHMURA OBLICZENIOWA INTERNET RZECZY <i>Dz. VII</i>