

**Państwowa Wyższa Szkoła Zawodowa
im. Jana Amosa Komeńskiego
w Lesznie**

**Uchwała nr 38/2019
Senatu Państwowej Wyższej Szkoły Zawodowej
im. Jana Amosa Komeńskiego w Lesznie
z dnia 4 lipca 2019 r.**

w sprawie przyjęcia programu studiów na kierunku: Mechatronika (studia stacjonarne) studia I stopnia o profilu praktycznym, dla rozpoczynających studia od roku akademickiego 2019/2020

Senat Państwowej Wyższej Szkoły Zawodowej im. Jana Amosa Komeńskiego w Lesznie na podstawie art. 28 ust. 1 pkt 11 i ust. 2 ustawy z dnia 20 lipca 2018 r. – Prawo o szkolnictwie wyższym i nauce (Dz. U. z 2018 r., poz. 1668 z późn. zm.), art. 227 ust. 3 ustawy z dnia 3 lipca 2018 r. Przepisy wprowadzające ustawę – Prawo o szkolnictwie wyższym i nauce (Dz. U. z 2018 r., poz. 1669) oraz § 36 ust. 2 pkt 4 Statutu Uczelni uchwala, co następuje :

§ 1

Wprowadza się w Państwowej Wyższej Szkole Zawodowej im. Jana Amosa Komeńskiego w Lesznie program studiów dla kierunku: **Mechatronika (studia stacjonarne) studia I stopnia o profilu praktycznym, dla rozpoczynających studia od roku akademickiego 2019/2020** – zgodnie z treścią załącznika do niniejszej uchwały.

§ 2

Wykonanie niniejszej uchwały powierza się Rektorowi.

§ 3

Uchwała wchodzi w życie z dniem podjęcia.

Przewodniczący Senatu



prof. dr hab. Maciej Pietrzak



Państwowa Wyższa Szkoła Zawodowa
im. Jana Amosa Komeńskiego w Lesznie

7

[illegible]

1. The first part of the document discusses the importance of maintaining accurate records of all transactions.

2. It is essential to ensure that all data is entered correctly and that the system is updated regularly.

3. The second part of the document outlines the procedures for handling customer inquiries and complaints.

4. It is important to respond to customers promptly and to provide them with the information they need.

5. The third part of the document describes the methods for analyzing sales data and identifying trends.

6. It is necessary to use this information to make informed decisions about future marketing strategies.

7. The fourth part of the document discusses the role of the sales team in achieving the company's goals.

8. It is important to provide the sales team with the resources and training they need to succeed.

9. The fifth part of the document outlines the process for evaluating the performance of the sales team.

10. It is necessary to use a variety of metrics to assess performance and to provide feedback to the team.