

# Negocjacje w biznesie

STUDIA PODYPLOMOWE

**Sposób realizacji:** Online

**Obszar studiów:** Psychologia

**Cechy:** Od października • Polski • W partnerstwie

**Miasto:** Bydgoszcz

▪ **To kierunek dla osób, które:**

- prowadzą codzienne negocjacje w pracy,
- szukają lepszych rozwiązań w rozmowach biznesowych,
- zarządzają firmami, są specjalistami i pracownikami przedsiębiorstw oraz organizacji pozarządowych odpowiedzialnymi za mediacje,
- chcą wzmacniać swoje kompetencje interpersonalne,
- chcą budować lepsze relacje w trudnych sytuacjach.



## Studia z certyfikatem Franklin University

- W ramach kierunku, moduł Umiejętności negocjacyjne prowadzony jest według materiałów dydaktycznych i metodologii Franklin University, z wykorzystaniem case study i ćwiczeń z rynku amerykańskiego.
- Moduł kończy się zaliczeniem testu sprawdzającego.
- Uczestnicy mają możliwość wykupienia certyfikatu potwierdzającego zdobycie praktycznej wiedzy i umiejętności dostosowanych zarówno do rynku polskiego, jak i zagranicznego.

### Youniversity

otrzymasz bezpłatny dostęp do nowoczesnej platformy edukacyjnej stworzonej przez ekspertów z Leanpassion

**1**

#### Partner programu

- KOMILITON Trening i Rozwój

#### Kadra złożona z praktyków

Zajęcia prowadzą eksperci i pasjonaci swojej dziedziny, którzy mają realne doświadczenie.

#### Praktyczny charakter studiów:

- na zajęciach dominują warsztaty, ćwiczenia i case studies,
- prace projektowe przygotowywane są zespołowo.

**92%**

**Uczestników poleca studia podyplomowe**

Źródło: „Badanie satysfakcji ze studiów 2025”.

**91%**

**pracodawców ocenia bardzo dobrze lub**

**dobrze współpracę z naszymi uniwersytetami**

Źródło: "Badanie opinii pracodawców, 2024"

#### Networking i rozwój kompetencji

Studia rozwijają kompetencje niezależnie od doświadczenia. Dzięki interaktywnym zajęciom i wymianie doświadczeń z innymi zyskasz wiedzę, umiejętności i cenne kontakty.

## Program studiów

**7**

Liczba miesięcy nauki

**130**

Liczba godzin zajęć

**8**

Liczba zjazdów

**2**

Liczba semestrów

## Osobiste kompetencje negocjatora (32 godz.)

### ▪ Osobiste kompetencje negocjatora (16 godz.)

błędy w postrzeganiu, zakłócenia w komunikacji, bariery i przeszkody komunikacyjne, modele komunikacyjne – rozpoznawanie intencji rozmówcy  
indywidualne style komunikowania się  
narzędzia efektywnego porozumiewania się  
komunikacja niewerbalna  
wymiary i kreowanie wizerunku



- **Trening odporności psychicznej (16 godz.)**

stres nie istnieje! Pomiędzy sytuacją trudną a reakcjami stresowymi  
odporność psychiczna – fakty i mity, metody i narzędzia rozwoju  
radzenie sobie z negatywnymi przekonaniami – elementy terapii kognitywnej  
zarządzanie emocjami – elementy terapii akceptacji i zaangażowania w codziennym funkcjonowaniu  
jak sprawić, by dyskomfort stał się paliwem napędowym do działania  
rozwijanie siły psychicznej w trudnych relacjach interpersonalnych  
zarządzanie energią – jak czerpać z 4 źródeł energii

## **Negocjacje (48 godz.)**

- **Umiejętności negocjacyjne - z certyfikatem Franklin University (16 godz.)**

- **Siła w negocjacjach (8 godz.)**

źródła siły w negocjacjach – siła „nad” i siła „od” – najlepsza alternatywa negocjowanego porozumienia (BATNA)  
trening

- **Negocjacje z punktu widzenia teorii gier (8 godz.)**

wykorzystanie modeli teorii gier do analizy sytuacji negocjacyjnej i opracowywania strategii prowadzenia rozmów  
trening

- **Negocjacje z partnerami społecznymi (związki zawodowe, organizacje pozarządowe, nieformalne grupy obywateli) (8 godz.)**

specyfika negocjacji z partnerami społecznymi  
formalni i nieformalni partnerzy w przedsiębiorstwie  
pozycje partnerów społecznych  
typologia zbiorowych stosunków pracy  
trening

- **Negocjacje złożone - trening negocjacyjny (8 godz.)**

## **Psychologia wpływu społecznego i zmiany postaw oraz psychologiczne aspekty podejmowania decyzji w negocjacjach (32 godz.)**

- **Perswazja w negocjacjach (8 godz.)**

wiarygodność nadawcy przekazu  
rola atrakcyjności osoby przekonującej w skuteczności przekazu  
argumenty logiczne i emocjonalne – konstruowanie komunikatów perswazyjnych  
kolejność przekazywanych argumentów  
efekt bumerangu w perswazji, dostosowanie sposobu perswazji do odbiorcy przekazu  
środki językowe wzmacniające siłę oddziaływania

- **Techniki manipulacji oraz inne sytuacje trudne i obrona przed nimi (8 godz.)**

istota manipulacji  
mechanizmy psychologiczne i społeczne wykorzystywane w manipulacjach  
manipulacje językiem, komunikacja asertywna w trudnych sytuacjach negocjacyjnych



obrona przed nieczystymi posunięciami drugiej strony  
trening

- **Psychologia podejmowania decyzji (16 godz.)**  
zasady efektywnego podejmowania decyzji  
pułapki procesu decyzyjnego  
7 grzechów głównych negocjatorów

## Konflikty i ich rozwiązywanie (16 godz.)

- **Konflikt (16 godz.)**  
istota konfliktu, emocje – konstruktywne wykorzystanie i kontrola przyczyny  
symptomy i detektory konfliktów  
sposoby rozwiązywania konfliktów  
style zachowań w sytuacji konfliktu  
trening

## Egzamin (2 godz.)

- Egzamin

## Forma zaliczenia

- Test sprawdzający wiedzę po I semestrze i test sprawdzający wiedzę po II semestrze.

### Warunki przyjęcia

**Aby zostać uczestnikiem studiów podyplomowych na Uniwersytecie WSB Merito, należy:**

- mieć ukończone studia licencjackie, inżynierskie lub magisterskie,
- złożyć komplet dokumentów i spełnić wymogi rekrutacyjne,
- o przyjęciu decyduje kolejność zgłoszeń.

[Dowiedz się więcej](#)

### Możliwości dofinansowania

- **Pierwsi zyskują najwięcej!** Im szybciej się zapiszesz, z tym większej zniżki skorzystasz.
- Oferujemy specjalne, **większe zniżki dla naszych absolwentów.**
- Możesz skorzystać z dofinansowania z **Bazy Usług Rozwojowych.**
- Funkcjonuje u nas **Program Poleceń.**
- Pracodawca może dofinansować Ci studia, otrzymując dodatkową zniżkę w ramach **Programu Firma.**
- Warto sprawdzić możliwości dofinansowania z **KFS.**

[Dowiedz się więcej](#)



## Czego się nauczysz?

- Poznasz style komunikacyjne i rozwiniesz **umiejętność skutecznej autoprezentacji** oraz budowania własnego wizerunku.
- Nauczysz się diagnozować **przyczyny konfliktów** i stosować odpowiednie strategie ich rozwiązywania.
- Opanujesz metody radzenia sobie ze stresem, zwiększysz **odporność psychiczną** i wzmocnisz poczucie wpływu na sytuację.
- Rozwiniesz kompetencje w zakresie **podejmowania decyzji** wywierania wpływu oraz prowadzenia konstruktywnych sporów.
- Nauczysz się **analizować sytuacje negocjacyjne** z wykorzystaniem teorii gier i innych nowoczesnych narzędzi.
- Rozpoznasz **mechanizmy manipulacji** stosowane w negocjacjach i nauczysz się skutecznie na nie reagować.
- Dzięki **ćwiczeniom, symulacjom i pracy** z narzędziami diagnostycznymi zidentyfikujesz swoje mocne i słabe strony.

## Ceny

### Dla Kandydatów

#### 1 rok

1 rata	<b>4580 zł</b> <del>5460 zł</del> (1 x 4580 zł) Najniższa cena z ostatnich 30 dni: 4520zł
2 raty	<b>2290 zł</b> <del>2730 zł</del> (2 x 2290 zł) Najniższa cena z ostatnich 30 dni: 2260zł
10 rat	<b>458 zł</b> <del>546 zł</del> (10 x 458 zł) Najniższa cena z ostatnich 30 dni: 452zł
12 rat	<b>381 zł</b> <del>455 zł</del> (12 x 381 zł) Najniższa cena z ostatnich 30 dni: 376zł

### Dla naszych absolwentów

#### 1 rok

1 rata	<b>4180 zł</b> <del>5460 zł</del> (1 x 4180 zł) Najniższa cena z ostatnich 30 dni: 4120zł
2 raty	<b>2090 zł</b> <del>2730 zł</del> (2 x 2090 zł) Najniższa cena z ostatnich 30 dni: 2060zł
10 rat	<b>418 zł</b> <del>546 zł</del> (10 x 418 zł) Najniższa cena z ostatnich 30 dni: 412zł
12 rat	<b>348 zł</b> <del>455 zł</del> (12 x 348 zł) Najniższa cena z ostatnich 30 dni: 343zł



W oparciu o art. 80 ust. 3 ustawy z dnia 20 lipca 2018 r. Prawo o szkolnictwie wyższym i nauce uczelnia raz w roku akademickim zwiększa wysokość czesnego określonego w § 3 ust. 1 Umowy o wskaźnik równy wskaźnikowi wzrostu cen towarów i usług konsumpcyjnych za rok kalendarzowy poprzedzający rok, w którym dokonuje się waloryzacji, ogłoszony przez Prezesa Głównego Urzędu Statystycznego, łącznie nie więcej niż o 30 % do czasu ukończenia studiów określonych w Umowie.

## Wykładowcy

### **mgr Marta Fijałkowska**

- Specjalizuje się w psychologii społecznej, komunikacji, wybranych obszarach psychologii pozytywnej i zagadnieniach będących na styku funkcjonowania ciała i umysłu.
- Psycholog z wieloletnim doświadczeniem pracy z młodzieżą. Trener umiejętności psychospołecznych z bogatym dorobkiem w prowadzeniu warsztatów i szkoleń. Instruktor jogi.
- Prowadząc zajęcia ruchowe i oddechowe z powodzeniem łączy psychologię z pracą z ciałem. Interesuje się wpływem ruchu i kontaktu z naturą na dobrostan psychiczny.
- Od ponad 10 lat pracuje z grupami, nieustannie rozwijając swój warsztat i aktualizując wiedzę.

### **dr Krzysztof Koj**

- Trener biznesu specjalizujący się w negocjacjach, moderator i facylitator. Doradza w zakresie taktyk komunikacji, prowadzenia debat politycznych oraz wystąpień publicznych.
- Ekspert i doradca w obszarze ekonomicznego otoczenia biznesu. Wykładowca ekonomii oraz międzynarodowych stosunków gospodarczych, łączący wiedzę teoretyczną z praktyką.
- Instruktor w programach MBA w Polsce i za granicą, adiunkt we Franklin University w Columbus (USA) oraz profesor wizytujący w Modern College of Business and Science w Maskacie (Oman).
- Zawodowo oddany współpracy międzynarodowej. Prywatnie pasjonuje się rodzinnymi podróżami, a hobbystycznie trenuje kickboxing w Tomica Team MMAadores Katowice.

### **mgr Kamil Zieliński**

- Uczy praktycznego wykorzystania osiągnięć psychologii naukowej, pokazując, jak wiedza akademicka może wspierać rozwój osobisty, efektywność w pracy i budowanie relacji.
- Doświadczony ekspert w zakresie prowadzenia szkoleń, który dzieli się wiedzą w sposób praktyczny i angażujący, wspierając uczestników w rozwoju zawodowym i osobistym.
- Autor bestsellerowych i nagradzanych książek "Psychoefekty. 50 zjawisk psychologicznych, które wpływają na twoje życie" oraz "Psychokompetencje. 10 psychologicznych supermocy, które warto rozwijać".
- Interesuje się psychologią oszukiwania, krytycznym myśleniem, wpływem społecznym, komunikacją i budowaniem odporności psychicznej.