

Psychologia w biznesie

- Kierunek - studia podyplomowe

Hybrydowe 2 semestry **OD PAŹDZIERNIKA**

Opis kierunku

Studia w formule hybrydowej

Nową wiedzę i umiejętności zdobywasz dzięki zajęciom realizowanym w formie hybrydowej. Część zajęć będzie odbywać się w formie tradycyjnej w salach wykładowych, a część w formie online na platformie MS Teams. W zajęciach uczestniczysz zgodnie z ustalonym harmonogramem zjazdów.

Kierunek dostępny również w formule online

Psychologia to ogromne narzędzie czynienia pracy ludzi bardziej efektywną, a jednocześnie bardziej komfortową. Poznając mechanizmy psychologiczne leżące u podłoża naszych zachowań, będziesz mógł nie tylko zrozumieć innych, ale również działać w biznesie skutecznie i jednocześnie z satysfakcją dla tych, z którymi pracujesz. Główną korzyścią udziału w studiach jest zdobycie praktycznej wiedzy z zakresu psychologii najnowszej i najbardziej użytecznej do pracy w biznesie. Dowiesz się, jak rozwiązywać problemy organizacji przy wykorzystaniu mechanizmów psychologicznych.

Studia prowadzone są w 80% w formie interaktywnej: ćwiczenia, studia przypadków, analizy, obserwacje. Podczas studiów będziesz miał możliwość pracy na konkretnych, również własnych przykładach. Niewątpliwie jednym z największych atutów studiów stanowi kadra dydaktyczna. Tworzą ją psychologowie z wieloletnim doświadczeniem w biznesie, osoby, które na co dzień wykorzystują wiedzę psychologiczną, wzmacniając kadry m.in. takich firm, jak Orange Polska, Danone, Michelin, Getin Bank, Euro Cash., Neuca, SuperPharm, Nivea.

Jeśli jesteś zainteresowany studiami podyplomowymi i chcesz dowiedzieć się więcej zostaw do siebie kontakt! Wypełnij formularz, a my skontaktujemy się z Tobą.

Dane zamieszczone w niniejszej karcie kierunku mają charakter wyłącznie informacyjny. Dane te nie stanowią oferty zawarcia umowy w rozumieniu art. 66 i nast. kodeksu cywilnego. Zgodnie z art. 160 ust. 3 ustawy z dnia 27 lipca 2005 roku Prawo o szkolnictwie wyższym, umowa między bydgoszcz a studentem zawierana jest w formie pisemnej.

ZOSTAW KONTAKT

Cel studiów

Celem studiów jest zapoznanie słuchaczy ze standardami skutecznego zarządzania i kierowania pracownikami. Szczególny nacisk kładziemy na wyćwiczenie praktycznych umiejętności przydatnych w codziennej działalności, takich jak np. umiejętność twórczego myślenia, asertywność, skuteczna rekrutacja, rozwiązywanie konfliktów itp.

Korzyści

Główną korzyścią udziału w studiach jest zdobycie praktycznej wiedzy z zakresu 😊psychologii najnowszej i najbardziej użytecznej do pracy w biznesie.

Dowiesz się, jak rozwiązywać problemy organizacji przy wykorzystaniu mechanizmów psychologicznych. Uzyskasz odpowiedzi na następujące pytania: Jak rozwiązywać konflikty w zespole? Jak, przy podejmowaniu decyzji, unikać błędów wynikających ze specyfiki pracy umysłu? 😊Jak zwiększać efektywność organizacji przy wykorzystaniu wiedzy jaką daje psychologia biznesu? Jak motywować, w tym również pokolenie Z? Jak być asertywnym w biznesie? Jak zadbać o rozwój kadr? Jak pozyskiwać pracowników?

Studia prowadzone są w 80% w formie interaktywnej: 😊ćwiczenia, studia przypadków, analizy, obserwacje. Podczas studiów będziesz miał możliwość pracy na konkretnych, również własnych przykładach.

Niewątpliwie największy atut studiów stanowi kadra dydaktyczna. 😊Tworzą ją psychologowie z wieloletnim doświadczeniem w biznesie, osoby, które na co dzień wykorzystują wiedzę psychologiczną, wzmacniając kadry m.in. takich firm, jak Orange Polska, Danone, Michelin, Getin Bank, Euro Cash., Neuca, SuperPharm, Nivea.

Dla kogo?

Studia przeznaczone są dla 😊osób zainteresowanych podnoszeniem efektywności własnej, swoich pracowników i organizacji. 😊

Zapraszamy wszystkich, którzy są odpowiedzialni 😊za zespoły i poszczególnych pracowników, jak również tych, którzy współpracują z zespołami, choć nie są za nie bezpośrednio odpowiedzialni.

Program studiów

Program studiów podyplomowych na kierunku **Psychologia w biznesie**.



Liczba miesięcy nauki:
9



Liczba godzin: **170**



Liczba zjazdów: **10**



Liczba semestrów: **2**

PSYCHOLOGICZNE MECHANIZMY ZAANGAŻOWANIA I MOTYWACJI (16 godz.)

Co motywuje do lepszej pracy? Czynniki motywujące do pracy
Narzędzia rozpoznawania motywów działania podległego personelu
O motywowaniu z perspektywy różnych pokoleń na rynku pracy
Rozmowa motywująca/scenariusz/zasady/trening

COACHING JAKO NARZĘDZIE ROZWOJU (16 godz.)

Psychologia doboru metod rozwojowych dla pracownika
Techniki coachingowe w służbie codziennej pracy z zespołem i wspierania podwładnych w rozwoju
Założenia procesu coachingu indywidualnego, czyli jak maksymalizować efektywność procesu
Jak prowadzić rozmowę coachingową.

PSYCHOLOGIA PODEJMOWANIA DECYZJI W BIZNESIE (16 godz.)

Przebieg procesu podejmowania decyzji
Deformacje przekonań a funkcjonowanie w biznesie
Reguły wybierania i oceniania. Co decyduje o tym, jak oceniamy?

STYLE KIEROWANIA I PRZYWÓDZTWO W PRAKTYCE (16 godz.)

Style przewodzenia. Jaki jest twój styl i co z tego wynika?
Zarządzanie młodym pokoleniem
Zadania menedżera oraz skuteczne sposoby ich realizowania

TECHNIKI TWÓRCZEGO MYŚLENIA W BIZNESIE (8 godz.)

Kreatywność jako podstawowe narzędzie rozwoju biznesu. Mózg i jego możliwości
Co ogranicza kreatywne myślenie?
Trening technik kreatywnego myślenia

METODY EFEKTYWNEGO WYKORZYSTYWANIA CZASU PRACY (8 godz.)

Obszary zarządzania swoim czasem
Zasady planowania. Reguły w planowaniu
Efektywna praca z kalendarzem, korespondencją i telefonami

ASERTYWNOŚĆ W BIZNESIE (16 godz.)

Dlaczego biznes oczekuje asertywności?
Obszary asertywności szersze niż sztuka mówienia „nie” i subtelna granica pomiędzy asertywnością a jej brakiem
Techniki zachowań asertywnych w kontaktach z klientami, przełożonymi, podwładnymi
Autodiagnoza własnej asertywności

PSYCHOLOGIA ZMIANY, CZYLI JAK ZARZĄDZAĆ SOBĄ I ZESPOŁEM W OBLICZU CIĄGŁYCH ZMIAN (16 godz.)

Psychologiczny model reakcji na zmianę
Jak diagnozować etap zmiany, na którym znajduje się pracownik?
Metodyka pracy z zespołem w zmianie

PSYCHOLOGIA REKRUTACJI (8 godz.)

Narzędzia pracy rekrutera / Jak czytać CV i list motywacyjny?
Prowadzenie profesjonalnych rozmów rekrutacyjnych
Employer branding w praktyce

DOBROSTAN I JEGO GŁÓWNE WYMIARY W ŻYCIU ZAWODOWYM (8 godz.)

Modele PERMA i Gallupa
Wpływ troski o dobrostan na uwalnianie potencjału indywidualnego i grupowego
Rola świadomego wsparcia jednostki i zespołów w budowaniu i utrzymaniu motywacji i zaangażowania

PSYCHOLOGIA BUDOWANIA WIZERUNKU I PROWADZENIA PREZENTACJI (16 godz.)

Jak kierować własnym wizerunkiem społecznym
Narzędzia pracy prowadzącego prezentację
Trening wystąpień publicznych

PSYCHOLOGIA ROZWIĄZYWANIA KONFLIKTÓW (16 godz.)

Style rozwiązywania konfliktów
Jakie znane sposoby nie rozwiązują konfliktów
Jak rozwiązywać konflikty społeczne. Jak interweniować w konflikt

PRACA INDYWIDUALNA - PROJEKT (10 godz.)

Przygotowanie pracy projektowej z wybranych zagadnień programowych.

Forma zaliczenia



Test z wybranych
zagadnień
programowych

Wykładowcy

dr Joanna Rajang

Od ponad 25 lat jest związana z biznesem. Współpracuje z polskimi i międzynarodowymi firmami, wykorzystując psychologię na rzecz wzrostu efektywności i satysfakcji z pracy pracowników. Doktor psychologii i trener biznesu. Master Certificate Coach. Przede wszystkim praktyk.

Towarzyszy organizacjom w procesach przechodzenia przez zmiany, w tym w procesach związanych z rozwijaniem relacji opartych jednocześnie na asertywności i współpracy. Na co dzień kieruje zespołem specjalistów w Personel System, który realizuje strategiczne projekty rozwojowe dla firm i organizacji. Prowadzi sesje doradcze dla wyższej i średniej kadry menedżerskiej, specjalistów i konsultantów we wszelkich obszarach związanych z wykorzystaniem psychologii w biznesie oraz z zarządzaniem firmą, tworzeniem jej strategii, misji, kultury organizacyjnej.

Praktykuje również jako coach, posiada akredytację na poziomie Master Coach w International Coaching Federation. Wspiera kadry między innymi takich działów w przedsiębiorstwach jak: Marketing, Sprzedaż, Zaopatrzenie, Łańcuch Dostaw, Informatyka, Technika, COK, Pion Obsługi Klienta, Telemarketing – ma zakontraktowanych ponad 3 500 godzin coachingowych. W wolnym czasie pisze książki z obszaru praktycznego wykorzystania psychologii w biznesie. Jak dotąd ma na swoim koncie 6 książek i kilkadziesiąt publikacji naukowych. Ostatnio natomiast wydała książkę „Asertywny Rodzic” traktującą o tym, jak reagować na zachowania różne, jak być stanowczym i jednocześnie łagodnym.

Joanna Matuszewicz - Pawłowska

Od 10 lat współpracuje z średnią kadry zarządzającą i realizuje złożone projekty szkoleniowo-coachingowe dla

menedżerów różnych firm i organizacji. Jest trenerem kadry menadżerskiej kilku wiodących firm na rynku polskim. Ze względu na swoje doświadczenie zawodowe specjalizuje się w tematach związanych z zarządzaniem zespołem oraz ze sprzedażą i profesjonalną obsługą Klienta.

Coaching wykorzystuje głównie w pracy z grupami oraz stosując różnorodne narzędzia coachingowe w służbie zarządzania.

Trenerka myślenia wizualnego, Rysownicza konferencyjna. Prowadzi warsztaty dla kadry menedżerskiej ucząc jak rysunkiem można zwiększyć efektywność swoich wystąpień.

Zespoły handlowe uczy jak wykorzystać rysunek w sprzedaży i w prezentacji handlowej.

Przygotowuje również pracowników firm, z którymi współpracuje do konkursów autoprezentacyjnych ucząc, jak można urozmaicić takie wystąpienie wprowadzając rysunek.

Ze względu na wieloletnie doświadczenie w pracy z Biznesem uczy i pokazuje jak wykorzystać rysunek i myślenie wizualne właśnie w tym obszarze i jak zwiększyć swoją skuteczność biznesową dzięki rysunkom.

Oprócz warsztatów „Rysunek w biznesie” rysuje konferencje, wystąpienia, warsztaty. Zajmuje się facylitacją graficzną. Tworzy również rysunki do webinarów, live’ów i kursów on-line. Autorka kursu on-line „Rysunek w Biznesie”.

Jacek Cymerman

Doświadczenie biznesowe zdobywa, projektując i prowadząc szkolenia od 2002 roku. Praktykę biznesową nabył w takich firmach jak Orange Polska S.A., Burger King Poland S.A. oraz prowadząc własną działalność szkoleniowo – doradczą. W Orange Polska S.A. do 2013 r. pełnił funkcję Trenera Programowego, odpowiedzialnego za przygotowywanie i wdrażanie projektów rozwojowych dla menedżerów i trenerów wewnętrznych. Zarządzał zespołami projektowymi. W Burger King Poland S.A. do 2017 r. był menedżerem ds. szkoleń i rozwoju. Od 13 lat współpracuje z Uniwersytetem WSB Merito we Wrocławiu, Uniwersytetem WSB Merito w Toruniu i na Wydziale Finansów i Zarządzania w Bydgoszczy – Filia Uniwersytetu WSB Merito w Toruniu (wcześniej Wyższa Szkoła Bankowa). Prowadzi zajęcia na studiach podyplomowych z zakresu zarządzania, obsługi klienta, psychologii rozwiązywania konfliktów, rozwoju umiejętności trenerskich oraz coachingowych. Projektuje i realizuje szkolenia, zarządza merytorycznie projektami edukacyjnymi, realizuje projekty doradcze.

Doświadczenie szkoleniowe zdobył na sali w wersji offline i online, realizując ponad 1200 dni szkoleniowych. W szczególności rozwijając kompetencje miękkie, menedżerskie i specjalistyczne właścicieli firm, menedżerów, ekspertów, specjalistów w wielu różnych branżach i instytucjach.

Specjalizuje się w tematach związanych z: rozwojem kompetencji menedżerskich, budowaniem efektywności osobistej i zespołowej, zarządzania projektami, sprzedaży i obsługi Klienta, negocjacji handlowych, szeroko rozumianej komunikacji - F2F, telefonicznej i mailowej. Do rozwoju podchodzi jak do projektu i do procesu, szeroko planując różnorodne działania i wykorzystując dopasowane narzędzia rozwojowe

Partnerzy kierunku



PERSONEL
SYSTEM
sięgajmy po więcej

Special promotion for candidates.

Nie czekaj, zapisz się online. Pierwsi korzystają najwięcej!

Zapisując się do 27 maja, zyskujesz 1200 zł, dzięki:

800 zł zniżki w czesnym rozliczanej przez cały okres studiów,
proporcjonalnie do wybranego systemu ratalnego,

400 zł dzięki zwolnieniu z opłaty wpisowej.

do 27 maja
czesne już od
237 zł ~~271 zł~~ zł
miesięcznie

Ceny dla kandydatów

Studia to inwestycja, która się zwraca

Na Uniwersytecie WSB Merito Bydgoszcz szanujemy Twój czas i pieniądze, dlatego o finansach mówimy otwarcie. Nie mnożymy dodatkowych opłat, nie przemycamy małym druczkiem ukrytych kosztów. U nas wiesz dokładnie, za co płacisz.

Studia podyplomowe to inwestycja, która zwraca się już w ich trakcie w postaci nowych umiejętności i kontaktów, które zaowocują w biznesie. Wybierz studia podyplomowe na Uniwersytecie WSB Merito Bydgoszcz i przekonaj się na własnym przykładzie, jak inwestować w siebie, aby czerpać z tego korzyści teraz i w przyszłości.

Niestacjonarne - Gwarantowane czesne stałe

	Rok nauki	Czesne
1 rata	1 rok	4900 zł 5700 zł

	Rok nauki	Czesne
2 raty	1 rok	2450 zł 2850 zł

	Rok nauki	Czesne
10 rat	1 rok	490 zł 570 zł

Dane zamieszczone w niniejszej karcie kierunku mają charakter wyłącznie informacyjny. Dane te nie stanowią oferty zawarcia umowy w rozumieniu art. 66 i nast. kodeksu cywilnego. Zgodnie z art. 160 ust. 3 ustawy z dnia 27 lipca 2005 roku Prawo o szkolnictwie wyższym, umowa między bydgoszcz a studentem zawierana jest w formie pisemnej.

	Rok nauki	Czesne
12 rat	1 rok	408 zł 475 zł

Dane zamieszczone w niniejszej karcie kierunku mają charakter wyłącznie informacyjny. Dane te nie stanowią oferty zawarcia umowy w rozumieniu art. 66 i nast. kodeksu cywilnego. Zgodnie z art. 160 ust. 3 ustawy z dnia 27 lipca 2005 roku Prawo o szkolnictwie wyższym, umowa między bydgoszcz a studentem zawierana jest w formie pisemnej.

Ceny dla absolwentów WSB i WSB Merito

Studia to inwestycja, która się zwraca

Na Uniwersytecie WSB Merito Bydgoszcz szanujemy Twój czas i pieniądze, dlatego o finansach mówimy otwarcie. Nie mnożymy dodatkowych opłat, nie przemycamy małym druczkiem ukrytych kosztów. U nas wiesz dokładnie, za co płacisz.

Studia podyplomowe to inwestycja, która zwraca się już w ich trakcie w postaci nowych umiejętności i kontaktów, które zaowocują w biznesie. Wybierz studia podyplomowe na Uniwersytecie WSB Merito Bydgoszcz i przekonaj się na własnym przykładzie, jak inwestować w siebie, aby czerpać z tego korzyści teraz i w przyszłości.

Niestacjonarne - Gwarantowane czesne stałe

	Rok nauki	Czesne
1 rata	1 rok	4700 zł 5700 zł

	Rok nauki	Czesne
2 raty	1 rok	2350 zł 2850 zł

	Rok nauki	Czesne
10 rat	1 rok	470 zł 570 zł

Dane zamieszczone w niniejszej karcie kierunku mają charakter wyłącznie informacyjny. Dane te nie stanowią oferty zawarcia umowy w rozumieniu art. 66 i nast. kodeksu cywilnego. Zgodnie z art. 160 ust. 3 ustawy z dnia 27 lipca 2005 roku Prawo o szkolnictwie wyższym, umowa między bydgoszcz a studentem zawierana jest w formie pisemnej.

	Rok nauki	Czesne
12 rat	1 rok	391 zł 475 zł

Dane zamieszczone w niniejszej karcie kierunku mają charakter wyłącznie informacyjny. Dane te nie stanowią oferty zawarcia umowy w rozumieniu art. 66 i nast. kodeksu cywilnego. Zgodnie z art. 160 ust. 3 ustawy z dnia 27 lipca 2005 roku Prawo o szkolnictwie wyższym, umowa między bydgoszcz a studentem zawierana jest w formie pisemnej.