



UNIWERSYTET WSB **MERITO**
CHORZÓW KATOWICE

wcześniej
Wyższa Szkoła
Bankowa

Negocjacje w biznesie - certyfikat Franklin University

STUDIA PODYPLOMOWE

Miasto: Chorzów/Katowice



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.
- Opłata za certyfikat wynosi 490 zł.

5

bezpłatnych szkoleń lub webinarów

Certyfikat Franklin University

Uczestnicy mają możliwość zdobycia certyfikatu potwierdzającego zdobycie praktycznej wiedzy i umiejętności dostosowanych zarówno do rynku polskiego, jak i zagranicznego.

1

partner kierunku:

- KOMILTON Trening i Rozwój

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.

Wykładowcy-praktycy

Wśród wykładowców są eksperci w wielu dziedzinach, psychologowie, trenerzy biznesu. Na zajęciach omawiają zjawiska i procesy na przykładach zaczerpniętych z własnej pracy.

Praktyczne i aktywizujące studia

To warsztaty i treningi z interaktywnymi metodami: miniwykład, ćwiczenia, case study, symulacje, gry, dyskusje, odgrywanie ról, moderacja, burza mózgów, nagrania.

Program studiów

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! Pomędzy 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

Partner kierunku



Zasady rekrutacji

- Studentem studiów II stopnia (magisterskich)

Stypendia i zniżki

- Możesz otrzymać te same stypendia, co



z podyplomowymi na Uniwersytecie WSB Merito możesz zostać po ukończeniu studiów I stopnia (licencjackich lub inżynierskich). O przyjęciu na studia decyduje kolejność zgłoszeń oraz złożenie kompletu dokumentów i spełnienie wymogów wynikających z zasad rekrutacji.

[Dowiedz się więcej](#)

studenci uczelni publicznych, w tym naukowe, sportowe, socjalne i zapomogi.

- Dodatkowo, elastyczny system opłat pozwala Ci wybrać, w ilu ratach chcesz opłacać czesne.
- Oszczędzasz otrzymując 2 dyplomy w 2 lata [Dowiedz się więcej](#)

Czego się nauczysz?

- Poznasz style komunikacyjne i rozwinięsz 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.
- Rozwinięsz 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.

Wykładowcy

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.

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 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.