



UNIWERSYTET WSB MERITO
CHORZÓW KATOWICE

wcześniej
Wyższa Szkoła
Bankowa

Negocjacje w biznesie - certyfikat Franklin University

STUDIA PODYPLOMOWE

Sposób realizacji: Online

Obszar studiów: Zarządzanie

Cechy: Od października • Polski • Certyfikat

Miasto: Chorzów/Katowice

To kierunek dla kadry zarządzającej, pracowników przedsiębiorstw i organizacji oraz dla wszystkich 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.



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

7

130

8

2

Liczba miesięcy nauki Liczba godzin zajęć Liczba zjazdów 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! 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

Egzamin (2 godz.)

- Egzamin

Forma zaliczenia

Test końcowy

Partnerzy





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.**
- 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	4570 zł 5450 zł (1 x 4570 zł) Najniższa cena z ostatnich 30 dni: 4510zł
2 raty	2285 zł 2725 zł (2 x 2285 zł) Najniższa cena z ostatnich 30 dni: 2255zł
10 rat	457 zł 545 zł (10 x 457 zł) Najniższa cena z ostatnich 30 dni: 451zł
12 rat	416 zł 490 zł (12 x 416 zł) Najniższa cena z ostatnich 30 dni: 411zł

Dla naszych absolwentów

1 rok

1 rata	4170 zł 5450 zł (1 x 4170 zł) Najniższa cena z ostatnich 30 dni: 4110zł
2 raty	2085 zł 2725 zł (2 x 2085 zł) Najniższa cena z ostatnich 30 dni: 2055zł
10 rat	417 zł 545 zł (10 x 417 zł) Najniższa cena z ostatnich 30 dni: 411zł
12 rat	383 zł 490 zł (12 x 383 zł) Najniższa cena z ostatnich 30 dni: 378zł

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 hobbyistycznie 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.

mgr Marzena Jankowska

- Absolwentka psychologii biznesu na Uniwersytecie Śląskim, a także studiów podyplomowych z zakresu zarządzania projektami (Wyższa Szkoła Bankowa).
- Ukończyła Szkołę Trenerów METRUM w Katowicach, Kurs Mediacji w Polskim Centrum Mediacji oraz Szkołę Coachingu Menedżerskiego prowadzoną przez dr. Sławomira Jarmuża (Moderator).
- Badaczka i popularyzatorka koncepcji Odporności Psychicznej (mental toughness). Od 16 lat prowadzi szkolenia dla biznesu, administracji i organizacji pozarządowych.
- Współautorka książki "Automotywacja. Odkryj w sobie siłę do działania" oraz e-book "50 sposobów na zwiększenie siły i odporności psychicznej".