



UNIWERSYTET WSB **MERITO**
CHORZÓW KATOWICE

wcześniej
Wyższa Szkoła
Bankowa

Psychologia w biznesie

STUDIA PODYPLOMOWE

Sposób realizacji: Tradycyjne

Obszar studiów: Psychologia

Cechy: Od października • Polski • Certyfikat • W partnerstwie

Miasto: Chorzów/Katowice

To kierunek dla osób, które:

- pełnią funkcje menedżerskie i zarządzają zespołami pracowników,
- na co dzień motywują, wspierają rozwój i oceniają członków swoich zespołów,
- chcą doskonalić umiejętności interpersonalne, decyzyjne i liderские,
- mierzą się z wyzwaniami związanymi z rozwiązywaniem problemów w zarządzaniu ludźmi.



5

bezpłatnych szkoleń

92%

uczestników poleca studia podyplomowe.

Źródło: „Badanie satysfakcji ze studiów 2025”.

Kadra złożona z praktyków

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

Zajęcia wyjazdowe

Jeden ze zjazdów odbywa się w **formie wyjazdowej** i obejmuje **zajęcia outdoorowe**, które są **finansowane przez Uniwersytet WSB Merito**.

1

certyfikat:

■ SMG/KRC Poland

1

partner kierunku

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

9

170

11

2

Liczba miesięcy nauki Liczba godzin zajęć Liczba zjazdów Liczba semestrów

Tworzenie efektywnego zespołu i organizacji biznesowej (40 godz.)

- **Psychologia organizacji i zespołu pracowniczego. Procesy i zjawiska psychologiczne zachodzące w organizacji i zespole pracowniczym (8 godz.)**
- **Budowanie zespołu pracowniczego. Integracja organizacji i zespołu pracowniczego (16 godz.)**
 - zespół pracowniczy, jego specyfika i znaczenie w strukturze firmy,
 - fazy rozwoju zespołu pracowniczego,
 - normy i role grupowe,
 - kryteria efektywności zespołu,
 - mechanizm autonomii a mechanizm konformizmu,
 - struktura formalna i nieformalna grupy,
 - gra szkoleniowa – budowanie zespołu i role grupowe.



▪ **Rekrutacja i selekcja pracowników. Narzędzia rekrutacji i selekcji - od rozmowy rekrutacyjnej i testów do assessment center (16 godz.)**

- techniki rekrutacji kandydatów,
- techniki selekcji pracowników,
- wybór technik selekcji a kryteria selekcji,
- assessment center jako kompleksowa procedura oceny kandydata,
- najczęstsze błędy popełniane w selekcji kandydatów,
- ćwiczenia i trening umiejętności prowadzenia selekcji.

Kompetencje menedżerskie w biznesie (88 godz.)

▪ **Zarządzanie zespołem pracowniczym. Style i narzędzia zarządzania i kierowania pracownikami (16 godz.)**

- ogólna klasyfikacja stylów kierowania,
- teoria X i Y McGregora,
- orientacja na ludzi a orientacja na zadania,
- styl kierowania a stopień dojrzałości podwładnych,
- styl kierowania a kompetencje podwładnych,
- determinanty stylów kierowania,
- trening umiejętności kierowania, autodiagnoza preferencji stylów kierowania.

▪ **Negocjacje w biznesie. Jak negocjować wielkie kontrakty i małe codzienne sprawy? (16 godz.)**

- założenia negocjacji bez porażek,
- stanowiska negocjacyjne,
- interesy stron negocjacji,
- umiejętność definiowania (określania) interesów stron negocjacji,
- strategie negocjacyjne - jak zwiększać szanse sukcesu,
- nieetyczne zachowania w negocjacjach i sposoby obrony przed nimi,
- case study - rozwiązywanie problemów negocjacyjnych.

▪ **Konflikt i psychologia konfliktu. Jak zarządzać konfliktem w organizacji i zespole pracowniczym? Kryzys w organizacji (8 godz.)**

- geneza konfliktów w zespole pracowniczym,
- istota konfliktów,



- techniki rozwiązywania konfliktów,
- zarządzanie konfliktami,
- mediacja menedżera w konfliktach pracowniczych,
- role playing – trening umiejętności rozwiązywania konfliktów.
- **Stres i sposoby radzenia sobie ze stresem (16 godz.)**
 - stres jako zjawisko psychiczne i fizjologiczne,
 - dziesięć najważniejszych "stresorów",
 - postawa wobec sytuacji stresowych i czynników stresogennych,
 - stres zawodowy,
 - sposoby radzenia sobie w sytuacjach stresowych,
 - zmiana postępowania wobec stresu,
 - warsztat i trening antystresowy.
- **Coaching i mentoring w biznesie. Nowoczesne metody rozwoju pracowników (16 godz.)**
- **Wywieranie wpływu i manipulacje w biznesie. Jak wywierać wpływ w celu osiągnięcia zamierzonych efektów i nie podlegać manipulacjom innych? Techniki wywierania wpływu (16 godz.)**
 - psychologiczne mechanizmy wykorzystywane przy wywieraniu wpływu,
 - techniki oparte na sekwencji interakcji,
 - techniki oparte na konformizmie i autorytecie,
 - emocje a uległość na wpływ społeczny,
 - mechanizm obrony przed manipulacją,
 - gry i ćwiczenia dotyczące umiejętności wywierania wpływu.

Kreowanie wizji organizacji (40 godz.)

- **Kultura organizacyjna i zarządzanie kulturą organizacyjną. Badanie kultury organizacyjnej (8 godz.)**
- **Przywództwo w biznesie. Menedżer jako lider (16 godz.)**
 - autorytet menedżera (autorytet władzy, społeczny, wynikający z wiedzy, charyzma)
 - asertywność w zachowaniach menedżera,
 - osiąganie wyników poprzez zespół,
 - typy pracowników,
 - zarządzanie podwładnymi o różnych "wzorcach motywacyjnych",



- klimat organizacyjny i jego wpływ na klimat pracy,
- case study i trening umiejętności przywódczych.
- **Motywacja w biznesie. Systemy motywacyjne (16 godz.)**
 - motywacja jako wewnętrzna siła,
 - charakterystyka procesu motywacyjnego,
 - rodzaje motywacji,
 - automotywacja,
 - techniki motywowania podwładnych,
 - nagradzanie i karanie,
 - potrzeby kadry kierowniczej wg McClellanda,
 - warsztat i trening umiejętności motywowania pracowników.

Egzamin (2 godz.)

- Egzamin (2 godz.)

Forma zaliczenia

Test końcowy

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?

- Nauczysz się budować zespoły, które naprawdę **współpracują i osiągają cele.**



- Zdobędziesz **praktykę** w prowadzeniu rozmów rekrutacyjnych i sesji assessment center.
- Poznasz **techniki wywierania wpływu**, które pomogą Ci przekonywać innych do swoich pomysłów.
- Dowiesz się, jak **zarządzać stresem i konfliktami w pracy**, by działać spokojnie i skutecznie.
- **Przećwiczysz negocjacje**, które przydają się zarówno w firmie, jak i w codziennych sytuacjach.
- Zrozumiesz, jak skutecznie **motywować ludzi i budować pozytywny klimat w zespole**.
- Nauczysz się działania w realnych warunkach biznesowych – pod okiem **praktyków**.
- Poznasz psychologiczne **metody pracy menedżera**, uczysz się etycznie zarządzać i budować dobrą współpracę

Ceny

Dla Kandydatów

1 rok

1 rata	4470 zł 5350 zł (1 x 4470 zł) Najniższa cena z ostatnich 30 dni: 4410zł
2 raty	2315 zł 2755 zł (2 x 2315 zł) Najniższa cena z ostatnich 30 dni: 2285zł
10 rat	477 zł 565 zł (10 x 477 zł) Najniższa cena z ostatnich 30 dni: 471zł
12 rat	406 zł 480 zł (12 x 406 zł) Najniższa cena z ostatnich 30 dni: 401zł

Dla naszych absolwentów

1 rok

1 rata	4070 zł 5350 zł (1 x 4070 zł) Najniższa cena z ostatnich 30 dni: 4010zł
2 raty	2115 zł 2755 zł (2 x 2115 zł) Najniższa cena z ostatnich 30 dni: 2085zł
10 rat	437 zł 565 zł (10 x 437 zł) Najniższa cena z ostatnich 30 dni: 431zł
12 rat	373 zł 480 zł (12 x 373 zł) Najniższa cena z ostatnich 30 dni: 368zł

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

inż. Łukasz Frątczak

- Wspiera biznes w rozwoju i wdrażaniu zmian. Zaczyna od diagnozy i analizy potrzeb, następnie prowadzi szkolenia i wdraża nowe rozwiązania HR, dostosowane do specyfiki organizacji i zespołów.
- Doświadczony trener biznesu, coach i menedżer zespołu trenerskiego. Przedsiębiorca i właściciel firmy szkoleniowej Centrum Rozwoju LiderON, wspierającej rozwój liderów i organizacji.
- Autor gier i symulacji szkoleniowych. Prowadzi kanał na YouTube, gdzie dzieli się wiedzą o projektowaniu gier rozwojowych oraz porusza zagadnienia związane z HR i rozwojem kompetencji.
- Realizował projekty HR dla firm takich jak MTU, KGHM, DOM Medica, Enea, Frigo Logistic, Henkel Polska, PKO BP, Poczta Polska, BOŚ Bank, Tauron Energia, Termika czy Totalizator Sportowy.

dr hab. Magdalena Kraczia

- Prof. nadzw. dr hab., Psycholog Biznesu i Zdrowia, Ekspert w zakresie stresu i wypalenia zawodowego, Autorka publikacji naukowych polskich i zagranicznych.
- Doświadczony ekspert w zakresie HR, Senior Consultant w firmie konsultingowej SMG/KRC Poland HR, Doradca Zarządu ds. HR w branży farmaceutycznej.
- Certyfikowany Trener i Coach, Licencjonowany Konsultant Odporności Psychiczej, Akredytowany Przewodnik Kąpieli Leśnych Shinrin Yoku.
- Od ponad 20 lat zajmuje się rozwojem potencjału ludzi, prowadzi szkolenia i konsultacje dla firm z zakresu HR, zarządzania stresem i budowania odporności psychicznej oraz diagnozy osobowości.

mgr Agnieszka Michalska-Rechowicz

- Trenerka odporności psychicznej (Model 4C), Coach (ICC i Coaching Clinic®).
- Certyfikowany Praktyk Rozwoju Learning and Development Practice (CLPD) renomowanej instytucji Chartered Institute of Personnel and Development (CIPD) w Londynie.
- Od 2003 lat pracuje z liderami, specjalistami i przedsiębiorcami w obszarze skuteczności oraz sposobów jej osiągnięcia czyli współpracy, relacji i przywództwa.
- Jest autorką bestselleru "Odpocznij 5 życiowych lekcji dla zabieganych, przepracowanych i zestresowanych" oraz "Wypalenie zawodowe w procesie zarządzania".

mgr Ilona Stawczyk

- Ekspert w zakresie zarządzania relacjami, gier psychologicznych (certyfikat wystawiony przez S. Karmana), gier władzy i zarządzania emocjami w biznesie.
- Członkini Polskiego Towarzystwa Analizy Transakcyjnej PTAT i Europejskiego Towarzystwa Analizy Transakcyjnej EATA.
- Posiada ponad 20 letnie doświadczenie jako konsultantka i trenerka współpracująca z różnymi



sektorami w tym sektorze finansowym.

- Organizatorka cyklicznych spotkań MasterClass AT prowadzonych przez licencjonowanych wykładowców i trenerów AT z całego świata.

mgr Beata Adamczyk-Nowak

- Trener biznesu, coach, konsultant HR, psycholog. Jest sekretarzem generalnym Polskiego Towarzystwa Trenerów Biznesu.
- Współwłaściciel firmy szkoleniowo – doradczej SILLEO, która wspiera firmy w zakresie porządkowania procesów zarządzania zespołami oraz rozwijania kompetencji zawodowych pracowników.
- Od 2000 roku prowadzi szkolenia opierając się na rzetelnej, empirycznie sprawdzonej wiedzy. Specjalizuje się w kształtowaniu kompetencji kadry menedżerskiej oraz pracowników firm.

mgr Piotr Zdybał

- Trener i nauczyciel akademicki prowadzący szkolenia oraz zajęcia z zakresu komunikacji, negocjacji, konfliktów i procesów grupowych.
- Specjalizuje się w zagadnieniach związanych z budowaniem i zarządzaniem zespołami ludzkimi, pracą zespołową oraz analizą zjawisk społecznych.
- Na co dzień zajmuje się prowadzeniem negocjacji kryzysowych w wymagających i dynamicznych sytuacjach. Łączy wiedzę teoretyczną z doświadczeniem praktycznym zdobywanym w działaniach operacyjnych.
- Absolwent Górnośląskiej Wyższej Szkoły Pedagogicznej w Mysłowicach, Wyższej Szkoły Policji w Szczytnie oraz Academy FBI w Quantico (USA).