UNIWERSYTET WSB MERITO CHORZÓW KATOWICE
wcześniej Wyższa Szkoła Bankowa

Psychologia w biznesie

STUDIA PODYPLOMOWE

Sposób realizacji: Online

Obszar studiów: Psychologia

Cechy: Od marca • 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 liderskie,
- mierzą się z wyzwaniami związanymi z rozwiązywaniem problemów w zarządzaniu ludźmi.

5
bezpłatnych szkoleń

1
certyfikat:
■ SMG/KRC Poland

92%
uczestników poleca studia podyplomowe.

Źródło: „Badanie satysfakcji ze studiów 2025”.

1
partner kierunku

Kadra złożona z praktyków

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

Networking i rozwój kompetencji

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

Zajęcia wyjazdowe

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

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.)**

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 Uniwersytetem WSB Merito w Chorzowie, studentem zawierana jest w formie pisemnej.

- 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 pracowników (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,

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 Uniwersytetem WSB Merito w Chorzowie, studentem zawierana jest w formie pisemnej.

- 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 osiągania 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,

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 Uniwersytetem WSB Merito w Chorzowie, studentem zawierana jest w formie pisemnej.

- 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.**

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 Uniwersytetem WSB Merito w Chorzowie, studentem zawierana jest w formie pisemnej.

- 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	**5350 zł** (1 x 5350 zł)
2 raty	**2755 zł** (2 x 2755 zł)
10 rat	**565 zł** (10 x 565 zł)
12 rat	**480 zł** (12 x 480 zł)

Dla naszych absolwentów

	1 rok
1 rata	**5350 zł** (1 x 5350 zł)
2 raty	**2755 zł** (2 x 2755 zł)
10 rat	**565 zł** (10 x 565 zł)
12 rat	**480 zł** (12 x 480 zł)

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 i eksperci prowadzący zajęcia

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 Kraczla

- 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 Psychicznej, 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 osiągania 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

- Jestem psychologiem biznesu, analitykiem transakcyjnym i wykładowcą MBA oraz studiów podyplomowych. Mam 30 lat praktyki biznesowej, którą łączę z pracą akademicką.
- Projektuję i prowadzę procesy rozwojowe dla organizacji, firm i fundacji. Wspieram menedżerów w bieżących wyzwaniach, wykorzystując modele analizy transakcyjnej.
- Współtworzę pierwsze w Polsce studia podyplomowe MAAT. Jestem autorką podręcznika analizy transakcyjnej dla słuchaczy MBA oraz członkinią PTAT, EATA i grupy MasterClass AT.
- Ukończyłam 280-godzinne szkolenie z organizacyjnej analizy transakcyjnej, prowadzone w latach 2010–2012 przez trenerów International Centre for Developmental Transactional Analysis.

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.

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 Uniwersytetem WSB Merito w Chorzowie, studentem zawierana jest w formie pisemnej.

- 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).

Roman Kraczla

- Prezes SMG/KRC Poland i doświadczony trener – od ponad 20 lat prowadzi szkolenia oraz projekty rozwojowe. W latach 1998–2002 był dyrektorem ds. szkoleń Dystryktu Południowego w AIG Amplico Life.
- Autor programów i wykładowca na studiach podyplomowych Uniwersytetu WSB Merito w Poznaniu, m.in. na kierunkach: Psychologia Biznesu, Zarządzanie Zasobami Ludzkimi – menedżer HR i specjalista HR.
- Autor licznych artykułów poświęconych szkoleniom i zarządzaniu zasobami ludzkimi publikowanych w „Personel Plus”, a także redaktor serii wydawniczej „Zarządzanie Kadrami. Miscellanea”.
- Prowadzi szkolenia z technik sprzedaży, zarządzania zespołem, negocjacji, rozwiązywania konfliktów, wywierania wpływu, komunikacji organizacyjnej, budowania zespołów oraz zarządzania zasobami ludzkimi

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 Uniwersytetem WSB Merito w Chorzowie, studentem zawierana jest w formie pisemnej.