



UNIWERSYTET WSB **MERITO**
CHORZÓW KATOWICE

wcześniej
Wyższa Szkoła
Bankowa

Psychologia w biznesie

STUDIA PODYPLOMOWE



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