



UNIWERSYTET WSB **MERITO**
CHORZÓW KATOWICE

wcześniej
Wyższa Szkoła
Bankowa

Psychologia w biznesie

STUDIA PODYPLOMOWE



Program studiów

Tworzenie efektywnego zespołu i organizacji biznesowej (40 godz.)

1. Psychologia organizacji i zespołu pracowniczego. Procesy i zjawiska psychologiczne zachodzące w organizacji i zespole pracowniczym (8 godz.)

2. 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.

3. 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.)

1. 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.

2. 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.

3. 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.

4. 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.

5. Coaching i mentoring w biznesie. Nowoczesne metody rozwoju pracowników (16 godz.)

6. 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.)

1. Kultura organizacyjna i zarządzanie kulturą organizacyjną. Badanie kultury organizacyjnej (8 godz.)

2. 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.

3. 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.