

Negocjacje w biznesie (z certyfikatem FU)

STUDIA PODYPLOMOWE

Sposób realizacji: Online

Obszar studiów: Kompetencje menedżerskie / Rozwój osobisty • Zarządzanie

Cechy: Od października • Polski • Certyfikat

Miasto: Gdańsk

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.



91%

pracodawców **ocenia bardzo dobrze lub dobrze** współpracę z naszymi uniwersytetami.
Źródło: "Badanie opinii pracodawców, 2024"

Wykładowcy-praktycy

Wśród wykładowców są eksperci w wielu dziedzinach, **psychologowie, trenerzy biznesu**. Na zajęciach omawiają zjawiska i procesy na przykładach zaczerpniętych z własnej pracy.

1

partner kierunku:

- KOMILTON Trening i Rozwój

91%

uczestników poleca studia podyplomowe
Źródło: „Badanie satysfakcji ze studiów 2025”.

Certyfikat Franklin University

Uczestnicy mają możliwość zdobycia certyfikatu potwierdzającego zdobycie praktycznej wiedzy i umiejętności dostosowanych zarówno do rynku polskiego, jak i zagranicznego.

Networking i rozwój kompetencji

Studia rozwijają kompetencje niezależnie od doświadczenia.

Dzięki **interaktywnym zajęciom i wymianie doświadczeń** z innymi zyskasz wiedzę, umiejętności i cenne kontakty.

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

Liczba miesięcy nauki

130

Liczba godzin zajęć

8

Liczba zjazdów

2

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! Pomiedzy 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 sprawdzający wiedzę po I semestrze i test sprawdzający wiedzę po II semestrze.

Warunki przyjęcia

Aby zostać uczestnikiem studiów podyplomowych na Uniwersytecie WSB Merito, należy:

- mieć ukończone studia licencjackie, inżynierskie lub magisterskie,

Możliwości dofinansowania

- 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



- złożyć komplet dokumentów i spełnić wymogi rekrutacyjne,
- o przyjęciu decyduje kolejność zgłoszeń.
[Dowiedz się więcej](#)

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.

Ceny

Dla Kandydatów

1 rok

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	381 zł 455 zł (12 x 381 zł) Najniższa cena z ostatnich 30 dni: 376zł

Cena jednorazowa: **4570 zł** 5450 zł
Najniższa cena z ostatnich 30 dni: 4510zł

Dla naszych absolwentów

1 rok

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	348 zł 455 zł (12 x 348 zł) Najniższa cena z ostatnich 30 dni: 343zł



Cena jednorazowa: **4170 zł** ~~5450 zł~~
Najniższa cena z ostatnich 30 dni: 4110zł

Dla kandydatów z zagranicy

1 rok

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 **381 zł** ~~455 zł~~ (12 x 381 zł)
Najniższa cena z ostatnich 30 dni: 376zł

Cena jednorazowa: **4570 zł** ~~5450 zł~~
Najniższa cena z ostatnich 30 dni: 4510zł

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 hobbystycznie 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.

dr Ewa Jankowska

- Zajmuje się ekonomią dobrobytu, pomiarem rozwoju społeczno-gospodarczego, oceną jakości i poziomu życia, zrównoważonym rozwojem oraz bezpieczeństwem ekonomicznym.
- Współautor skryptów i zbiorów zadań z mikroekonomii, makroekonomii i podstaw ekonomii.