

Psychologia biznesu z certyfikatem Franklin University

STUDIA PODYPLOMOWE

Sposób realizacji: Tradycyjne

Obszar studiów: Psychologia

Cechy: Od października • Polski

Miasto: Gdańsk

To kierunek dla osób, które:

- pełnią rolę menedżerów i chcą lepiej zarządzać ludźmi,
- są specjalistami HR, coachami i mentorkami,
- chcą rozwijać swoje umiejętności miękkie,
- planują zmianę lub rozwój ścieżki kariery,
- chcą skuteczniej działać w biznesie i relacjach.



92%

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

91%

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

Kadra złożona z praktyków

■ Zajęcia prowadzą **eksperti i pasjonaci** swojej dziedziny, którzy mają realne doświadczenie.

1

certyfi kat specjalistyczny

2

partnerów kierunku

Praktyczny charakter studiów

■ część zajęć odbywa się w formie warsztatowej,
■ zaliczenie w formie **testów semestralnych i obrony projektu.**

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

Liczba miesięcy nauki

184

Liczba godzin zajęć

10

Liczba zjazdów

2

Liczba semestrów

Podstawy psychologii ogólnej i społecznej (40 godz.)

- Terapia prowokatywna - kiedy wszystkie metody zawodzą (8 godz.)
- Trening umysłu - W co grają ludzie? Gry psychologiczne - czyli jak zadbać o siebie i dobrostan w biznesie (8 godz.)
- Psychologia finansowa a różnice międzykulturowe w biznesie (8 godz.)
- Style myślenia, czyli jakie perspektywy postrzegania świata kierują ludźmi. Warsztat samoświadomości oraz komunikacji (16 godz.)

Kompetencje psychologiczne (44 godz.)

- Profesjonalny trening medialny. Psychologiczne i praktyczne umiejętności - warsztaty (10 godz.)
- Techniki inteligencji emocjonalnej w biznesie (8 godz.)
- Coaching i mentoring - certyfikowany przez Franklin University warsztat poznawczy procesów rozwojowych w organizacji (12 godz.)
- Sesja coachingowa - aktywny warsztat praktyczny (8 godz.)



- Psychologia pozytywna i jej praktyczne zastosowanie (6 godz.)

Kompetencje społeczne (50 godz.)

- Psychologia w sprzedaży. Zachowania konsumenckie, mechanizmy i techniki sprzedaży (8 godz.)
- Wystąpienia publiczne. Profesjonalnie przygotowana prezentacja - trening (8 godz.)
- Analiza transakcyjna i jej zastosowanie (8 godz.)
- Umiejętności negocjacyjne i mediacje. Twórcze rozwiązywanie konfliktów (16 godz.)
- Stres, trudności, zagrożenia i wypalenie zawodowe (10 godz.)

Psychologia menadżera (42 godz.)

- Kierowanie zespołem - rola lidera. Przekraczanie stereotypów we współpracy zespołowej i podejmowanie decyzji strategicznych (16 godz.)
- Zastosowanie AI do przyspieszenia kariery i efektywności osobistej (4 godz.)
- Zarządzanie zmianą - wdrożenie, aspekty psychologiczne, zmiany indywidualne i w organizacji (6 godz.)
- Motywowanie. Motywacja wewnętrzna oraz zespołowa. Mechanizmy i ich zastosowanie (8 godz.)
- Zarządzanie czasem i własną skutecznością. Strategiczne planowanie aktywności zawodowej (8 godz.)

Projekt (8 godz.)

- Seminarium projektowe (8 godz.)

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

- 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 rozpoznawać **potencjał ludzi** i lepiej rozumieć ich zachowania w pracy.
- Zdobędziesz praktyczne **metody radzenia sobie w trudnych relacjach** zawodowych.
- Poznasz **techniki rozwoju osobistego** i zwiększysz swoją skuteczność w działaniu.
- Przećwiczysz **strategie i narzędzia**, które od razu wykorzystasz w pracy.
- Dowiesz się, jak **zarządzać emocjami** i budować dobrą atmosferę w zespole.
- Zrozumiesz, jak ludzie podejmują decyzje i jak wpływać na ich wybory.

Ceny

Dla Kandydatów

1 rok

2 raty **2910 zł** ~~3350 zł~~ (2 x 2910 zł)
Najniższa cena z ostatnich 30 dni: 2880zł

10 rat **602 zł** ~~690 zł~~ (10 x 602 zł)
Najniższa cena z ostatnich 30 dni: 596zł

12 rat **506 zł** ~~580 zł~~ (12 x 506 zł)
Najniższa cena z ostatnich 30 dni: 501zł

Cena jednorazowa: **5720 zł** ~~6600 zł~~

Najniższa cena z ostatnich 30 dni: 5660zł

Dla naszych absolwentów

1 rok

2 raty **2710 zł** ~~3350 zł~~ (2 x 2710 zł)
Najniższa cena z ostatnich 30 dni: 2680zł

10 rat **562 zł** ~~690 zł~~ (10 x 562 zł)
Najniższa cena z ostatnich 30 dni: 556zł

12 rat **473 zł** ~~580 zł~~ (12 x 473 zł)
Najniższa cena z ostatnich 30 dni: 468zł

Cena jednorazowa: **5320 zł** ~~6600 zł~~

Najniższa cena z ostatnich 30 dni: 5260zł

Dla kandydatów z zagranicy



1 rok

2 raty	2910 zł 3350 zł (2 x 2910 zł) Najniższa cena z ostatnich 30 dni: 2880zł
10 rat	602 zł 690 zł (10 x 602 zł) Najniższa cena z ostatnich 30 dni: 596zł
12 rat	506 zł 580 zł (12 x 506 zł) Najniższa cena z ostatnich 30 dni: 501zł

Cena jednorazowa: **5720 zł** ~~6600 zł~~

Najniższa cena z ostatnich 30 dni: 5660zł

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

Aniceta Bosak

- Licencjonowana trenerka i coach Franklin University oraz Transforming Communication. Specjalistka w obszarze rozwoju osobistego i zawodowego oraz budowania relacji międzyludzkich.
- Doświadczona ekspertka w zakresie budowania relacji oraz wspierania rozwoju kompetencji interpersonalnych i biznesowych w pracy z osobami i zespołami.
- Trenerka szkoleń z zakresu kontaktu z klientem: sprzedaż, obsługa klienta, profesjonalna prezentacja biznesowa oraz skuteczne techniki negocjacyjne.
- Coach i mentorka wspierająca rozwój umiejętności menedżerskich, przywódczych oraz efektywnego zarządzania relacjami w środowisku biznesowym i zawodowym.

dr Marek Reich

- Łączy psychologię biznesu, zarządzanie i generatywną AI, przekładając wiedzę na praktyczne wdrożenia wspierające rozwój ludzi i organizacji.
- Absolwent Psychologii Biznesu i studiów MBA WSB w Gdańsku. Pełni rolę mentora w projekcie mentoringowym UWM w Olsztynie.
- Posiada doświadczenie menedżerskie, uczestniczył w konsolidacji firm w branży agro oraz wdrażał innowacje i projekty R&D na rynek.
- Tworzy asystentów GPT, standardy promptów i automatyzacje dla MŚP. Działa w CampusAI jako District AI Architect i rozwija markę „Doktor od roślin”.

mgr Elżbieta Stelmach

- Specjalizuje się w analizie transakcyjnej.
- Trener biznesu, twórca Centrum Sz-R Sapientia, praktyk analizy transakcyjnej, trener FRIS,



FACET5 i SUPERSKILLS, coach kariery oraz konsultant organizacyjny.

- Współautorka książki „13 wzorców dobrej komunikacji i relacji. Analiza transakcyjna w praktyce” oraz wielu artykułów z obszaru analizy transakcyjnej.
- Posiada 16-letnie doświadczenie w zarządzaniu zespołami i organizacjami. Od ponad 25 lat prowadzi własną działalność gospodarczą oraz współpracuje z biznesem, oświatą i administracją publiczną.

Czarnecka Joanna

- Coach, trenerka, konsultantka biznesu i terapeutka, członkini Prezydium Izby Coachingu oraz dyrektorka oddziału mazowieckiego Izby Coachingu.
- Współtworzy Instytut Komunikacji Prowokatywnej Provocare, rozwijając metody prowokatywne i improwizacyjne w coachingu, szkoleniach i zarządzaniu.
- Autorka nowatorskich projektów dotyczących zmiany kultury organizacyjnej oraz rozwoju kompetencji kadry zarządczej, handlowej, medycznej i edukacyjnej.
- Specjalizuje się w pracy z przekonaniem, postawami, motywacją i kreatywnym myśleniem, wspierając samoświadomość oraz tożsamość osób i zespołów.

Kazimierz Nalepa

- Ekspert biznesowy, trener, coach i wykładowca akademicki, od ponad 30 lat działający w obszarze negocjacji, mediacji, zarządzania konfliktem i trudnych windykacji.
- Wspiera klientów w precyzyjnym rozpoznawaniu uwarunkowań sytuacji negocjacyjnych i mediacyjnych oraz współtworzeniu skutecznych strategii działania.
- Uczestniczy w realizacji strategii negocjacyjnych i analizuje niejawne, trudnodostępne aspekty ważnych sytuacji mediacyjnych oraz negocjacyjnych.
- Prowadzi szkolenia indywidualne i grupowe z mediacji gospodarczej, negocjacji, konfliktów i windykacji. Wyszkolił wielu mediatorów gospodarczych.