UNIWERSYTET WSB MERITO GDYNIA

wcześniej Wyższa Szkoła Bankowa

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 **eksperci i pasjonaci** swojej dziedziny, którzy mają realne doświadczenie.

2
partnerów kierunku

1
certyfikat specjalistyczny

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

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

Program studiów

9	184	10	2
Liczba miesięcy nauki	Liczba godzin zajęć	Liczba zjazdów	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.)

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 Gdyni, studentem zawierana jest w formie pisemnej.

- 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 przyśpieszenia 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

- **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

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 Gdyni, studentem zawierana jest w formie pisemnej.

Ceny

Dla Kandydatów

	1 rok
2 raty	**3350 zł** (2 x 3350 zł)
10 rat	**690 zł** (10 x 690 zł)
12 rat	**580 zł** (12 x 580 zł)

Cena jednorazowa: **6600 zł**

Dla naszych absolwentów

	1 rok
2 raty	**3350 zł** (2 x 3350 zł)
10 rat	**690 zł** (10 x 690 zł)
12 rat	**580 zł** (12 x 580 zł)

Cena jednorazowa: **6600 zł**

Dla kandydatów z zagranicy

	1 rok
2 raty	**3350 zł** (2 x 3350 zł)
10 rat	**690 zł** (10 x 690 zł)
12 rat	**580 zł** (12 x 580 zł)

Cena jednorazowa: **6600 zł**

Wykładowcy

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.

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 Gdyni, studentem zawierana jest w formie pisemnej.

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”.

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.

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 przekonaniami, 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.

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 Gdyni, studentem zawierana jest w formie pisemnej.