

# Negocjacje w biznesie (z certyfikatem FU)

STUDIA PODYPLOMOWE

**Sposób realizacji:** Online

**Obszar studiów:** Zarządzanie

**Cechy:** Od października • Polski • Certyfikat

**Miasto:** Gdynia

**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.



# 92%

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**

- **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.**



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

- Pracodawca może dofinansować Ci studia, otrzymując dodatkową zniżkę w ramach **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 **2255 zł** ~~2725 zł~~ (2 x 2255 zł)  
Najniższa cena z ostatnich 30 dni: 2225zł

10 rat **451 zł** ~~545 zł~~ (10 x 451 zł)  
Najniższa cena z ostatnich 30 dni: 445zł

12 rat **376 zł** ~~455 zł~~ (12 x 376 zł)  
Najniższa cena z ostatnich 30 dni: 371zł

Cena jednorazowa: **4510 zł** ~~5450 zł~~  
Najniższa cena z ostatnich 30 dni: 4450zł

### Dla naszych absolwentów



### 1 rok

2 raty **2055 zł** ~~2725 zł~~ (2 x 2055 zł)  
Najniższa cena z ostatnich 30 dni: 2025zł

10 rat **411 zł** ~~545 zł~~ (10 x 411 zł)  
Najniższa cena z ostatnich 30 dni: 405zł

12 rat **343 zł** ~~455 zł~~ (12 x 343 zł)  
Najniższa cena z ostatnich 30 dni: 338zł

Cena jednorazowa: **4110 zł** ~~5450 zł~~

Najniższa cena z ostatnich 30 dni: 4050zł

## Dla kandydatów z zagranicy

### 1 rok

2 raty **2255 zł** ~~2725 zł~~ (2 x 2255 zł)  
Najniższa cena z ostatnich 30 dni: 2225zł

10 rat **451 zł** ~~545 zł~~ (10 x 451 zł)  
Najniższa cena z ostatnich 30 dni: 445zł

12 rat **376 zł** ~~455 zł~~ (12 x 376 zł)  
Najniższa cena z ostatnich 30 dni: 371zł

Cena jednorazowa: **4510 zł** ~~5450 zł~~

Najniższa cena z ostatnich 30 dni: 4450zł

## 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.