

Negocjacje w biznesie

STUDIA PODYPLOMOWE

Sposób realizacji: Online

Obszar studiów: Kompetencje menedżerskie / Rozwój osobisty • Zarządzanie

Cechy: Od października • Polski

Miasto: Łódź

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.



Dofinansowanie z BUR

Chcesz skorzystać z **dofinansowania Bazy Usług Rozwojowych**?

Sprawdź nasze usługi w BUR: [Wyszukiwarka usług - Baza Usług Rozwojowych - PARP](#)

Jeśli nie możesz znaleźć usługi, która Cię interesuje, **skontaktuj się z nami**, a wprowadzimy ją specjalnie dla Ciebie!

Napisz: damian.pietrzak@lodz.merito.pl

5

bezpłatnych szkoleń lub webinarów

Certyfikat Franklin University

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

Partner programu

KOMILITON Trening i Rozwój

91%

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

Networking i rozwój kompetencji

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

Wykładowcy - praktycy

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

Praktyczne i aktywizujące studia

To warsztaty i treningi z interaktywnymi metodami: miniwykład, ćwiczenia, case study, symulacje, gry, dyskusje, odgrywanie ról, moderacja, burza mózgów, nagrania.

7

Liczba miesięcy nauki

130

Liczba godzin zajęć

8

Liczba zjazdów

2

Liczba semestrów

Program studiów

Program studiów

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! Pomiędzy 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.)

1. Konflikt (16 godz.)

- istota konfliktu, emocje – konstruktywne wykorzystanie i kontrola
- przyczyny
- symptomy i detektory konfliktów
- sposoby rozwiązywania konfliktów
- style zachowań w sytuacji konfliktu



- trening

Forma zaliczenia

- Egzamin
- 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,
- 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.**
- Funkcjonuje u nas **Program Poleceń.**
- 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.
- Dzięki **ćwiczeniom, symulacjom i pracy** z narzędziami diagnostycznymi zidentyfikujesz swoje mocne i słabe strony.



Ceny

Dla Kandydatów

1 rok

1 rata	4580 zł 5460 zł (1 x 4580 zł) Najniższa cena z ostatnich 30 dni: 4520zł
2 raty	2290 zł 2730 zł (2 x 2290 zł) Najniższa cena z ostatnich 30 dni: 2260zł
10 rat	458 zł 546 zł (10 x 458 zł) Najniższa cena z ostatnich 30 dni: 452zł
12 rat	381 zł 455 zł (12 x 381 zł) Najniższa cena z ostatnich 30 dni: 376zł

Dla naszych absolwentów

1 rok

1 rata	4180 zł 5460 zł (1 x 4180 zł) Najniższa cena z ostatnich 30 dni: 4120zł
2 raty	2090 zł 2730 zł (2 x 2090 zł) Najniższa cena z ostatnich 30 dni: 2060zł
10 rat	418 zł 546 zł (10 x 418 zł) Najniższa cena z ostatnich 30 dni: 412zł
12 rat	348 zł 455 zł (12 x 348 zł) Najniższa cena z ostatnich 30 dni: 343zł

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 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.