UNIWERSYTET WSB MERITO OPOLE | 20 LAT

wcześniej Wyższa Szkoła Bankowa

Negocjacje w biznesie

STUDIA PODYPLOMOWE

Sposób realizacji: Online

Obszar studiów: Zarządzanie

Cechy: Od października • Polski • Gwarancja uruchomienia • W partnerstwie

Miasto: Opole

To kierunek dla osób, które:

- są w kadrze zarządzającej, pracowników przedsiębiorstw i organizacji
- 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.

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.

1
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.

Program

7	130	8	2
Liczba miesięcy nauki	Liczba godzin zajęć	Liczba zjazdów	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! 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

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 Opolu, studentem zawierana jest w formie pisemnej.

- 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

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 Opolu, studentem zawierana jest w formie pisemnej.

- 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

Egzamin (2 godz.)

- Egzamin

Forma zaliczenia

Test sprawdzający wiedzę po I semestrze i test sprawdzający wiedzę po II semestrze.

Partnerzy

komiliton
trening i rozwój

Warunki przyjęcia

Aby zostać uczestnikiem studiów podyplomowych na Uniwersytecie WSB Merito,

Możliwości dofinansowania

- **Pierwsi zyskują najwięcej!** Im szybciej się zapiszesz, z tym większej zniżki skorzystasz.

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 Opolu, studentem zawierana jest w formie pisemnej.

należy:

- mieć **ukończone studia licencjackie, inżynierskie lub magisterskie**,
- złożyć **komplet dokumentów** i **spełnić wymogi rekrutacyjne**
- o przyjęciu decyduje **kolejność zgłoszeń**.

Dowiedz się więcej

- Oferujemy również 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
10 rat	**545 zł** (10 x 545 zł)

Dla naszych absolwentów

	1 rok
10 rat	**545 zł** (10 x 545 zł)

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 Opolu, studentem zawierana jest w formie pisemnej.

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.

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 MMAtadores Katowice.

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.

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 Opolu, studentem zawierana jest w formie pisemnej.