UNIWERSYTET WSB MERITO POZNAŃ
wcześniej Wyższa Szkoła Bankowa

Negocjacje w biznesie – certyfikat Franklin University

STUDIA PODYPLOMOWE

Sposób realizacji: Online

Obszar studiów: Kompetencje menedżerskie / Rozwój osobisty • Zarządzanie

Cechy: Od października • Polski • Rekrutacja zakończona • W partnerstwie

Miasto: Chorzów/Katowice • Poznań • Szczecin • Warszawa

To kierunek dla osób, które:

- 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.

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"

Wykładowcy praktycy

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

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:

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

Program studiów

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

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 Poznaniu, studentem zawierana jest w formie pisemnej.

- 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

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 Poznaniu, studentem zawierana jest w formie pisemnej.

- 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 końcowy

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,

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,

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 Poznaniu, studentem zawierana jest w formie pisemnej.

- o przyjęciu decyduje kolejność zgłoszeń.

Dowiedz się więcej

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	**5450 zł** (1 x 5450 zł)
2 raty	**2725 zł** (2 x 2725 zł)
10 rat	**545 zł** (10 x 545 zł)
12 rat	**490 zł** (12 x 490 zł)

Dla naszych absolwentów

	1 rok
1 rata	**5450 zł** (1 x 5450 zł)
2 raty	**2725 zł** (2 x 2725 zł)
10 rat	**545 zł** (10 x 545 zł)
12 rat	**490 zł** (12 x 490 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 Poznaniu, 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 i eksperci prowadzący zajęcia

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.

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 MMAtadores Katowice.

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 Poznaniu, studentem zawierana jest w formie pisemnej.