UNIWERSYTET WSB MERITO POZNAŃ
wcześniej Wyższa Szkoła Bankowa

Psychologia zarządzania

STUDIA PODYPLOMOWE

Sposób realizacji: Tradycyjne

Obszar studiów: Psychologia • Zarządzanie

Cechy: Od października • Polski • Certyfikat • Dofinansowane • Rekrutacja zakończona

Miasto: Poznań

To kierunek dla osób, które:

- kierują zespołem i chcą wzmocnić swoje kompetencje przywódcze i komunikacyjne,
- planują karierę w HR lub zarządzaniu i chcą zrozumieć ludzkie zachowania w pracy,
- łączą zainteresowania psychologią z zarządzaniem i chcą działać skuteczniej,
- prowadzą własny biznes i chcą budować efektywne i zmotywowane zespoły,
- myślą o pracy konsultanta lub mentora wspierającego rozwój organizacji.

5
bezpłatnych szkoleń realizowanych online

2
certyfikaty Franklin University

Microsoft 365

Nasi uczestnicy **otrzymują darmową licencję A1**, która obejmuje popularne aplikacje, takie jak Outlook, Teams, Word, PowerPoint, Excel, OneNote, SharePoint, Sway i Forms.

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.

Kadra złożona z praktyków

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

Praktyczny charakter studiów:
- na zajęciach dominują **warsztaty, ćwiczenia i case studies,**
- prace projektowe przygotowywane są zespołowo bądź indywidualnie.

Program studiów

9	168	10	2
Liczba miesięcy nauki	Liczba godzin zajęć	Liczba zjazdów	Liczba semestrów

Przywództwo i delegowanie zadań – z certyfikatem Franklin University (12 godz.)

- Praktyczne metody wzmacniania własnego potencjału przywódczego
- Jak budować autorytet
- Uwarunkowania oraz źródła autorytetu
- Budowanie własnej wiarygodności poprzez tworzenie wizji
- Style przewodzenia
- Menedżerowie XXI wieku – kim jest szef, jakie są jego zadania i rola
- Styl kierowania a umiejętność przekazywania zadań podwładnym
- Zorientowanie na pracowników
- Zorientowanie na zadanie
- Władza i jej źródła
- Najważniejsze koncepcje stylów przewodzenia

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.

- Skuteczność działań przywódczych
- Przywództwo transakcyjne i transformacyjne
- Coaching i mentoring

Budowanie efektywnych zespołów (6 godz.)

- Warunki efektywnej współpracy
- Cechy efektywnego zespołu
- Cele budowania zespołu
- Zasady tworzenia i działania wysokowydajnych zespołów
- Etapy rozwoju zespołu
- Dynamika zespołu
- Role grupowe
- Role i zadania lidera grupy
- Rodzaje grup pracowniczych

Organizacja pracy menedżera (8 godz.)

- Techniki gospodarowania czasem
- Pokonywanie barier psychologicznych w zarządzaniu czasem; „złodzieje czasu”
- Planowanie pracy
- Ustalanie priorytetów
- Diagnoza obecnego stylu pracy
- Warunki skutecznej delegacji zadań
- Zarządzanie przez cele
- Wspólne wyzwanie

Kultura organizacyjna (6 godz.)

- Co to jest kultura organizacyjna
- Atrybuty i rodzaje kultury organizacyjnej
- Oddziaływanie kultury organizacyjnej na społeczność pracowników
- Rola wartości w kulturze
- Rola misji, wizji, kierownictwa w kształtowaniu kultury organizacyjnej
- Pomiar i zmiana kultury organizacyjnej
- Co to jest kultura pracy i co się na nią składa

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.

- Kodeks etyczny
- Manuale organizacyjne

Zarządzanie konfliktem w organizacji (8 godz.)

- Rodzaje konfliktów
- Geneza konfliktów w zespole pracowniczym
- Style rozwiązywania konfliktów
- Konstruktywne przezwyciężanie sytuacji trudnych
- Mediacja menedżera w konfliktach pracowniczych

Negocjacje i mediacje w biznesie (8 godz.)

- Znaczenie komunikacji w negocjacjach
- Istota i cele negocjacji
- Konflikt a negocjacje
- Negocjacje dwustronne i wielostronne
- Techniki określania interesów obu stron
- Strategie negocjacyjne
- Rodzaje negocjacji
- Etapy negocjacji
- Przygotowanie do negocjacji
- Metody argumentacji
- Błędy negocjatorów
- Manipulacja i tzw. brudne chwyty
- Techniki i taktyki negocjacyjne
- Nieetyczne zachowania w negocjacjach i sposoby obrony przed nimi
- Impas w negocjacjach
- Etyka w negocjacjach

Zarządzanie zmianą w organizacji (10 godz.)

- Czynniki wymuszające zmianę w organizacji
- Źródła zmian
- Postawa pracowników wobec zmian
- Gotowość do zmian, dynamika zmian

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.

- Wdrażanie zmian
- Przyczyny oporu (wyobrażenia a rzeczywistość)
- Uzyskiwanie pozytywnego nastawienia do zmian
- Zmiana jako rozwój firmy

Jak ocenić potencjał pracownika (6 godz.)

- Co to jest potencjał rozwojowy
- Determinanty oceny potencjału rozwojowego
- Procedura Development Center
- Narzędzia diagnozy potencjału rozwojowego
- Budowanie planów rozwojowych
- Rozwijanie pracowników na co dzień

Rekrutacja i selekcja (8 godz.)

- Etapy procesu rekrutacji i selekcji
- Czego pracodawcy poszukują u kandydata
- Budowanie profilu kandydata
- Ogłoszenie prasowe – jak je czytać
- CV – typy, budowa, przygotowanie, czytanie
- Jak pracodawcy sprawdzają kandydatów
- Wywiad selekcyjny, wstępny i pogłębiony
- Problemy związane z prowadzeniem rozmowy kwalifikacyjnej
- Analiza aplikacji kandydata
- Assessment Center
- Testy (MBTI, testy osobowości)
- Dobór metod pod kątem wymagań stanowiska

Motywowanie siebie i innych (8 godz.)

- Indywidualna motywacja pracownika
- Promotywacyjne zachowanie się kierownika
- Wpływ otoczenia firmy na motywację pracowników
- Co motywuje i demotywuje ludzi w organizacji
- Motywacja osiągnięć, a efektywność indywidualna i zespołowa

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.

- Rozpoznawanie potrzeb i motywów u siebie i podwładnych
- Prowadzenie rozmów motywujących

Psychologiczne mechanizmy podejmowania decyzji (4 godz.)

- Proces podejmowania decyzji
- Wybrane heurystyki decyzyjne
- Dobry przywódca – niewłaściwe decyzje
- Myślowe pułapki prowadzące do złych decyzji
- Nasze indywidualne doświadczenie a trafność decyzji
- Manipulowanie decyzjami innych

Kształtowanie własnego wizerunku menedżera (8 godz.)

- Komunikacja niewerbalna; „tajemnice” tworzenia własnego wizerunku, autoprezentacja
- Techniki zwiększania własnej wiarygodności
- Budowanie zaufania
- Psychologiczne mechanizmy

Techniki prezentacji (8 godz.)

- Reguły prezentacji a umiejętności komunikacyjne
- Przegotowanie się do prezentacji
- Etapy prezentacji
- Prawidłowe zachowanie się
- Przygotowanie materiałów wizualnych
- Praktyczne scenariusze prezentacyjne
- Sterowanie emocjami
- Psychologiczne aspekty kontaktu z publicznością
- Techniki przemawiania – metody skupiania uwagi – doskonalenie przekazu werbalnego
- Panowanie nad stresem

Rozwój osobisty menedżera (10 godz.)

- Diagnoza potencjału zawodowego
- Typy osobowości i metody rozwoju
- Samoocena

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.

- Samo motywacja
- Planowanie celów
- Wypalenie zawodowe
- Bariery kreatywności
- Techniki twórczego myślenia
- Grupowe techniki kreatywnego rozwiązywania problemów
- Analiza transakcyjna w biznesie

Inteligencja emocjonalna w biznesie (6 godz.)

- Rodzaje inteligencji emocjonalnej i ich rozwój w kontekście kariery zawodowej
- Rola inteligencji emocjonalnej
- Diagnozowanie inteligencji emocjonalnej
- Zarządzanie własnymi emocjami
- Rozwój empatii – wykorzystywanie inteligencji emocjonalnej w codziennej pracy

Komunikacja w organizacji (8 godz.)

- Komunikacja międzyludzka (niewerbalna, werbalna)
- Przepływ informacji w organizacji
- Precyzyjne formułowanie zadań
- Umiejętności precyzyjnego przekazywania informacji zarządczej
- Przekazywanie poleceń
- Sprzężenie zwrotne jako efektywne narzędzie kontroli
- Prowadzenie zebrań i spotkań informacyjnych
- Bariery komunikacyjne w organizacji

Asertywność w praktyce (8 godz.)

- Radzenie sobie z zachowaniami inwazyjnymi
- Konfrontowanie opinii
- Wyrażanie próśb i pozytywów
- Udzielanie i przyjmowanie krytyki
- Wydawanie poleceń
- Wyrażanie pochwał
- Obrona przed atakiem słownym

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.

- Mówienie „nie”

Stres w pracy menedżera (6 godz.)

- Techniki radzenia sobie ze stresem
- Mechanizmy działania stresu
- Indywidualna wrażliwość na stres
- Stres motywujący i jego oddziaływanie
- Minimalizacja obszarów wywołujących stres
- Metody radzenia sobie ze stresem
- Zastosowanie technik antystresowych w pracy: wizualizacja, pozytywne myślenie, techniki relaksacyjne

Sztuka perswazji i techniki wywierania wpływu (8 godz.)

- Perswazyjne walory mowy ludzkiej
- Cele przemówienia perswazyjnego
- Argumentacja perswazyjna
- Sposoby przekonywania i wywierania wpływu
- Radzenie sobie z trudnym rozmówcą
- Budowanie konstruktywnych strategii

Zarządzanie zespołem rozproszonym (6 godz.)

- Podstawy prawidłowych relacji interpersonalnych
- Trafne spostrzeganie i ocena klienta
- Techniki wspomagające prowadzenie trudnych rozmów z klientem
- Metody i techniki wywierania wpływu w kontakcie z klientem
- Reguły aktywnej sprzedaży
- Etapy rozmowy handlowej
- Psychologiczny mechanizm powstawania zastrzeżeń

Coaching i mentoring – z certyfikatem Franklin University (8 godz.)

- Coaching jako proces i narzędzie menedżerskie
- Sześć sposobów na rozpoczęcie coachingu
- Opracowywanie programu coachingowego

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.

- Umiejętności potrzebne przy skutecznym coachingu
- Model GROW; uczestnicy procesu; korzyści coachingu
- Różnice pomiędzy coachingiem a mentoringiem
- Mentoring formalny i nieformalny
- Etapy programu mentoringu
- Modele mentoringu

Konsultacje z wykładowcami, praca własna uczestnika (8 godz.)

- Konsultacje z wykładowcami, praca własna uczestnika

Forma zaliczenia

- Test semestralny
- Egzamin ustny

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

Czego się nauczysz?

- Nauczysz się lepiej rozumieć ludzi w pracy – ich **emocje, potrzeby i motywacje**, co ułatwi Ci codzienną współpracę i zarządzanie zespołem.
- Rozwiniesz **konkretne umiejętności menedżerskie**, takie jak delegowanie zadań, motywowanie i budowanie autorytetu.
- Przećwiczysz **techniki skutecznej komunikacji**, rozwiązywania konfliktów i prowadzenia negocjacji – przydadzą się niezależnie od branży.
- Dowiesz się, jak zarządzać zmianą i budować zdrową kulturę organizacyjną, która realnie wpływa na **efektywność zespołu.**

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.

- Zdobędziesz wiedzę i narzędzia, które możesz **od razu wykorzystać w pracy** – studia mają formę praktycznych warsztatów.
- Otrzymasz też **możliwość zdobycia dodatkowego certyfikatu Franklin University – to mocny atut w CV.**

Ceny

Dla Kandydatów

	1 rok
1 rata	**6950 zł** (1 x 6950 zł)
2 raty	**3580 zł** (2 x 3580 zł)
10 rat	**735 zł** (10 x 735 zł)
12 rat	**625 zł** (12 x 625 zł)

Dla naszych absolwentów

	1 rok
1 rata	**6950 zł** (1 x 6950 zł)
2 raty	**3580 zł** (2 x 3580 zł)
10 rat	**735 zł** (10 x 735 zł)
12 rat	**625 zł** (12 x 625 zł)

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

dr Marcin Żółtak

- Od ponad 20 lat wspiera organizacje w zmianie, projektując struktury, systemy i kultury. Autor metodologii LEarNS, VETO, CULTURI.SE oraz twórca systemu FRESZ zarządzania motywacją.
- Rozpoczynał jako trener biznesu, budując doświadczenie w pracy z ludźmi i zespołami. Z czasem rozwijał kompetencje doradcze, by dziś działać jako konsultant strategiczny wspierający transformacje.
- Osiągnął sukcesy we wdrażaniu zmian i współpracy z największymi firmami w Polsce. Jest autorem trzech książek, w których dzieli się doświadczeniem i autorskimi metodologiami rozwoju.
- Posiada szeroką praktykę w projektowaniu struktur, systemów pomiarowych i komunikacyjnych. Koncentruje się na kulturze organizacyjnej i motywacji w procesach zmian.

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.

mgr Magdalena Sokołowska-Leger

- Coach, trenerka kompetencji miękkich i mediatorka z wieloletnim doświadczeniem w pracy z liderami, zespołami oraz parami.
- Specjalizuje się w rozwoju kompetencji komunikacyjnych, inteligencji emocjonalnej i dbaniu o dobrostan; łączy wiedzę naukową z neurobiologii, odporności psychicznej i relacji opartych na zaufaniu.
- Od ponad 13 lat wspiera ludzi i organizacje, współtworząc dobrą atmosferę, zaangażowanie, skuteczną współpracę oraz wyższą efektywność.
- Łączy wiedzę z neurobiologii z codzienną praktyką, zachęca do autentyczności, empatycznej komunikacji i świadomego przeżywania emocji, co wspiera zaangażowanie i efektywność.

mgr Sylwia Michalska

- Obszary zainteresowań obejmują psychologię zarządzania, rozwój kompetencji menedżerskich i przywództwo, dynamikę procesów grupowych, komunikację, konflikt w organizacji oraz rozwój inicjowany zmianą.
- Od 1997 roku trenerka i konsultantka biznesowa, realizująca projekty rozwojowe dla menedżerów w organizacjach produkcyjnych i usługowych oraz w środowisku akademickim.
- Autorka i realizatorka projektów HR, m.in. systemów ocen 360°, programów sukcesji, kompleksowych programów rozwojowych dla menedżerów oraz międzynarodowego programu mentoringowego.
- Psycholog zarządzania, dyplomowana mediatorka i coach, akredytowana konsultantka Insights Discovery™, wykładowczyni MBA i studiów podyplomowych.

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.