UNIWERSYTET WSB MERITO POZNAŃ
wcześniej Wyższa Szkoła Bankowa

Psychologia zarządzania

STUDIA PODYPLOMOWE

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
- 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

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.

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
- 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

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.

- 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
- 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

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.

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
- 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.)

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.

- 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
- 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

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.

- 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
- 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

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.

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
- 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

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.

- Egzamin ustny