

Negocjacje w biznesie

STUDIA PODYPLOMOWE

Sposób realizacji: Online

Obszar studiów: Kompetencje menedżerskie / Rozwój osobisty • Marketing i sprzedaż

Cechy: Od października • Polski

Miasto: Szczecin

To kierunek dla 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

Partner programu

KOMILITON Trening i Rozwój

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.

Certyfikat Franklin University

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

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.

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! Pomiedzy 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.)

- **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

Partnerzy kierunku



Komiliton trening i rozwój

Partnerem programu jest firma KOMILITON Trening i Rozwój, której trenerzy i konsultanci działają na rynku od 1999 r. Firma oferuje swoim klientom kompleksowe rozwiązania biznesowe, począwszy od doradztwa personalnego i organizacyjnego, po szkolenia i warsztaty rozwojowe. Misją firmy jest towarzyszenie klientom w ciągłym rozwoju poprzez analizę potrzeb i oczekiwań, profesjonalne doradztwo i szkolenia wspierające wewnętrzne procesy zmian, bo 'komiliton' to towarzyszyć w nauce, stojący po tej samej stronie barykady.



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 również 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?

- Poznasz **style komunikacyjne** i rozwinięsz **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.**
- Rozwinięsz **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	4510 zł 5450 zł (1 x 4510 zł) Najniższa cena z ostatnich 30 dni: 4450zł
2 raty	2255 zł 2725 zł (2 x 2255 zł) Najniższa cena z ostatnich 30 dni: 2225zł
10 rat	451 zł 545 zł (10 x 451 zł) Najniższa cena z ostatnich 30 dni: 445zł
12 rat	411 zł 490 zł (12 x 411 zł) Najniższa cena z ostatnich 30 dni: 406zł

Dla naszych absolwentów

1 rok

1 rata	4110 zł 5450 zł (1 x 4110 zł) Najniższa cena z ostatnich 30 dni: 4050zł
2 raty	2055 zł 2725 zł (2 x 2055 zł) Najniższa cena z ostatnich 30 dni: 2025zł
10 rat	411 zł 545 zł (10 x 411 zł) Najniższa cena z ostatnich 30 dni: 405zł
12 rat	378 zł 490 zł (12 x 378 zł) Najniższa cena z ostatnich 30 dni: 373zł

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 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 MMAadores Katowice.

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.