UNIWERSYTET WSB MERITO SZCZECIN

wcześniej Wyższa Szkoła Bankowa

Negocjacje w biznesie - certyfikat Franklin University

STUDIA PODYPLOMOWE

Sposób realizacji: Online

Obszar studiów: Zarządzanie

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 pozazrządowych 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.

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.

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 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
  - radzenie sobie z negatywnymi przekonaniami – elementy terapii kognitywnej

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 Szczecinie, studentem zawierana jest w formie pisemnej.

- 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

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 Szczecinie, 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.)

- **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 towarzysz w nauce, stojący po tej samej stronie barykady.

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 Szczecinie, studentem zawierana jest w formie pisemnej.

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 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

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 Szczecinie, studentem zawierana jest w formie pisemnej.

	1 rok
1 rata	**5130 zł** ~~5450 zł~~ (1 x 5130 zł) Najniższa cena z ostatnich 30 dni: 5010zł
2 raty	**2565 zł** ~~2725 zł~~ (2 x 2565 zł) Najniższa cena z ostatnich 30 dni: 2505zł
10 rat	**513 zł** ~~545 zł~~ (10 x 513 zł) Najniższa cena z ostatnich 30 dni: 501zł
12 rat	**463 zł** ~~490 zł~~ (12 x 463 zł) Najniższa cena z ostatnich 30 dni: 453zł

Dla naszych absolwentów

	1 rok
1 rata	**4730 zł** ~~5450 zł~~ (1 x 4730 zł) Najniższa cena z ostatnich 30 dni: 4610zł
2 raty	**2365 zł** ~~2725 zł~~ (2 x 2365 zł) Najniższa cena z ostatnich 30 dni: 2305zł
10 rat	**473 zł** ~~545 zł~~ (10 x 473 zł) Najniższa cena z ostatnich 30 dni: 461zł
12 rat	**430 zł** ~~490 zł~~ (12 x 430 zł) Najniższa cena z ostatnich 30 dni: 420zł

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

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 Szczecinie, studentem zawierana jest w formie pisemnej.

(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 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 Marzena Jankowska

- Absolwentka psychologii biznesu na Uniwersytecie Śląskim, a także studiów podyplomowych z zakresu zarządzania projektami (Wyższa Szkoła Bankowa).
- Ukończyła Szkołę Trenerów METRUM w Katowicach, Kurs Mediacji w Polskim Centrum Mediacji oraz Szkołę Coachingu Menedżerskiego prowadzoną przez dr. Sławomira Jarmuża (Moderator).
- Badaczka i popularyzatorka koncepcji Odporności Psychicznej (mental toughness). Od 16 lat prowadzi szkolenia dla biznesu, administracji i organizacji pozarządowych.
- Współautorka książki "Automotywacja. Odkryj w sobie siłę do działania" oraz e-book "50 sposobów na zwiększenie siły i odporności psychicznej".

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 Szczecinie, studentem zawierana jest w formie pisemnej.