

Neurobiznes

- Kierunek - studia podyplomowe

Online 2 semestry Certyfikat **OD PAŹDZIERNIKA**

Opis kierunku

Studia w formule online (synchronicznie)

Nową wiedzę i umiejętności zdobywasz, dzięki zajęciom realizowanym na platformie  **MS Teams**. Z wykładowcami i uczestnikami studiów kontaktujesz się przez internet, w czasie rzeczywistym (synchronicznie). W zajęciach uczestniczysz w weekendy, zgodnie z ustalonym harmonogramem zjazdów.



Kierunek, który Cię interesuje, jest efektem **współpracy Uniwersytetu Dolnośląskiego DSW oraz Uniwersytetów WSB Merito**. Dzięki temu na zajęciach online spotkasz się z uczestnikami i wykładowcami z innych miast.

Chcesz skorzystać z dofinansowania Bazy Usług Rozwojowych?

Sprawdź nasze usługi w BUR: Wyszukiwarka usług - Baza Usług Rozwojowych - PARP

Jeśli nie możesz znaleźć usługi, która Cię interesuje, skontaktuj się z nami, a wprowadzimy ją specjalnie dla Ciebie!

Napisz: dsp@szczecin.merito.pl, lub zadzwoń: 91 452 69 70, 91 452 69 71

Wybierając studia podyplomowe Neurobiznes dołączysz do grona uczestników, którzy jako swój cel postawili sobie zdobycie najnowszej wiedzy z zakresu neuronauki i wykorzystania zdobytych umiejętności w biznesie. Podczas studiów, dowiesz się, na czym polega - pochodząca ze Szwajcarii - metodologia STRUCTOGRAM®, która wykorzystując wiedzę o genetyce mózgu, pozwala skuteczniej sprzedawać, zarządzać i radzić sobie w relacjach ze sobą i innymi. Zdobędziesz wiedzę z zakresu najnowszych badań nad mózgiem oraz wykonasz swoją własną Analizę Biostrukturalną. Zadbamy o to, aby każde zajęcie, w skład których wchodzi m.in. NEURO PR, neurosprzedaż, neuromarketing oraz wiele innych, pozwoliły Ci na prowadzenie swojego biznesu na najwyższym poziomie.

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 szczecin a studentem zawierana jest w formie pisemnej.

Całą zdobytą wiedzę podczas studiów podyplomowych potwierdzą 2 międzynarodowe certyfikaty w języku polskim i angielskim.

ZDOBĘDZIESZ CERTYFIKAT:

STRUCTOGRAM® Polska i certyfikowani Trenerzy tej metodologii są jedynym partnerem

STRUCTOGRAM® International uprawnionym do wystawiania certyfikatów i przeprowadzania szkoleń.

Jeśli zainteresował Cię ten kierunek i chcesz dowiedzieć się więcej w kwestiach rekrutacji (np. ilość dostępnych miejsc czy terminy składania dokumentów) skontaktuj się z naszym Biurem Rekrutacji:

e-mail: rekrutacja@szczecin.merito.pl

tel. 91 422 58 58.

Co zyskujesz?

Dokonasz swojej własnej Analizy Biostrukturalnej za pomocą Structogramu.

Zdobędziesz najnowszą wiedzę opartą na konkretnych badaniach nad mózgiem.

Będziesz uczestniczył w zajęciach, które prowadzone będą w formie warsztatowej.

Nabędziesz umiejętności z zakresu neurozarządzania, sprzedaży, marketingu, finansów.

Dowiesz się, jak wykorzystać wiedzę o mózgu w komunikacji, dzięki czemu polepszą się Twoje relacje z partnerami biznesowymi.

Dla kogo?

Dla przedsiębiorców, marketingowców, menadżerów, handlowców

Dla wszystkich zainteresowanych tematyką funkcjonowania mózgu w biznesie i życiu codziennym

Dodatkowe certyfikaty

Certyfikat od STRUCTOGRAM® Polska

Program studiów

Program studiów na kierunku Neurobiznes:



Liczba miesięcy nauki:
9



Liczba godzin: **170**



Liczba zjazdów: **11**



Liczba semestrów: **2**

PODSTAWY NEURONAUKI (20 godz.)

Neurobiologiczne podstawy funkcjonowania mózgu
Mózg jako organ społeczny i narzędzie w biznesie
Komunikacja w oparciu o wiedzę o mózgu

STRUCTOGRAM® 2 - TRIOGRAM® – KLUCZ DO POZNANIA DRUGIEGO CZŁOWIEKA (10 godz.)

Relacje międzyludzkie
Motywacja i automotywacja
Różnorodność biostrukturalna w procesie komunikacji

TECHNOLOGIE WYKORZYSTYWANIA NEURO (MÓZGU) W BIZNESIE (10 godz.)

Rekrutacja
Kogo chcę zatrudnić?
Tworzenie ogłoszeń rekrutacyjnych

TECHNOLOGIE WYKORZYSTYWANIA NEURO (MÓZGU) W BIZNESIE (NEURO PR) (20 godz.)

Wizja biznesu, życia
Media społecznościowe i ich rola
Personal branding
Media – TV, radio, prasa
Hejt i jego wpływ na budowanie wizerunku firmy i osoby
Warsztat praktyczny

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 szczytem a studentem zawierana jest w formie pisemnej.

Indywidualne, zdalne konsultacje z wykładowcą

TECHNOLOGIE WYKORZYSTYWANIA NEURO (MÓZGU) W BIZNESIE ZARZĄDZANIE SOBĄ W CZASIE I WARSZTAT BUDOWANIA ODPORNOŚCI PSYCH. (20 godz.)

Podstawy planowania czasu

Strategie w procesie pilności i ważności

Taktyki gospodarowania czasem

TECHNOLOGIE WYKORZYSTYWANIA NEURO (MÓZGU) W BIZNESIE. STRUCTOGRAM® 3 (NEUROSPRZEDAŻ) (20 godz.)

Rynek

Przekaz

Medium

Sprzedaż przez zaufanie

Pakietowanie

Rekomendacje

Bioskomunikacja

Proces sprzedaży i fazy w tym procesie

Warsztaty praktyczne w zakresie copywritingu w oparciu o Analizę Biostrukturalną

Indywidualne, zdalne konsultacje z wykładowcą

TECHNOLOGIE WYKORZYSTYWANIA NEURO (MÓZGU) W BIZNESIE - (WYSTĄPIENIA PUBLICZNE A MÓZG) (20 godz.)

Jak wykorzystać umysł podczas wystąpienia publicznego?

Lingwistyka autoprezentacji

Kreowanie pożądanego wizerunku personalnego

TECHNOLOGIE WYKORZYSTYWANIA NEURO (MÓZGU) W BIZNESIE - STRUCTOGRAM 4 (NEUROZARZĄDZANIE) (10 godz.)

Przywództwo a biostruktury

Zarządzanie zespołem

Budowanie grupy

TECHNOLOGIE WYKORZYSTYWANIA NEURO (MÓZGU) W BIZNESIE (NEUROFINANSE) (5 godz.)

Psychologia ekonomii i pieniądza

Psychologia inwestowania i zarabiania

Rafy dzisiejszych finansów

TECHNOLOGIE WYKORZYSTYWANIA NEURO (MÓZGU) W BIZNESIE (UWAŻNOŚĆ W BIZNESIE) (10 godz.)

Samoświadomość i samoregulacja w służbie efektywności
MBSR, MBCT-naukowe metody na integrację Umysł-Emocje-Ciało
Paradoks czasu. Autodiagnoza: test perspektywy czasowej Zimbardo

UMIEJĘTNOŚCI SPOŁECZNE A NEUROMARKETING (10 godz.)

Skuteczny copywriting
E-marketing wyników
Strategie dynamicznego rozwoju dla firm
Podcast, social media, platformy kontaktu z klientem
Indywidualne, zdalne konsultacje z wykładowcą

MEDIA W BIZNESIE (GŁOS A AUTOPREZENTACJA) (15 godz.)

Poznaj się po głosie
Głos twoim wizerunkiem
Pewność siebie a głos
Warsztaty praktyczne i rola mediów w prowadzeniu biznesu
Podstawy komunikacji z mediami
Techniki pracy z mediami
Indywidualne, zdalne, konsultacje z wykładowcą
Seminarium

FORMA ZALICZENIA

W zależności od bloku tematycznego: test, przygotowanie i przedstawienie projektu oraz analiza ciekawego case studies.

Wykładowcy

Maciej Orłoś

Dziennikarz nowych mediów, influencer, laureat 4 Wiktorów i 2 Telekamer, przez ponad 25 lat prowadzący Teleexpress i inne programy dla TVP, do niedawna gospodarz programów w Telewizji WP, obecnie twórca internetowy prowadzący autorski kanał YouTube.

Został odznaczony Krzyżem Kawalerskim Orderu Odrodzenia Polski – za działalność kolporterską w Niezależnej Oficynie Wydawniczej NOWA w latach 80-tych (2008) oraz Krzyżem Oficerskim Orderu Odrodzenia Polski (2014). Od 20 lat prowadzi szkolenia z zakresu występów publicznych. Od kilku lat ściśle współpracuje w tym zakresie z firmą

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 szczytem a studentem zawierana jest w formie pisemnej.

Progress Project. Szkolenia są różnie profilowane, dotyczą prowadzenia biznesowych prezentacji, nagrywania materiałów wideo lub spotkań z mediami.

Anna Urbańska

Master Trener Structogramu, metodologii, która wykorzystując wiedzę o genetyce mózgu, pozwala skuteczniej sprzedawać, zarządzać i radzić sobie w relacjach ze sobą i innymi. Wiedzę zdobywa u takich Mentorów jak Anthony Robbins, Blair Singer, T. Harv Eker, Alex Mandossian czy Brian Tracy. Pracuje z największymi firmami międzynarodowymi, takimi jak m.in.: Cargill, Citibank, DHL, Cegedim czy Deutsche Bank. Od 23 lat zarządza Centrum Edukacyjno-Consultingowym CONCRET i jest wiceprezesem zarządu i partnerem Instytutu Colina Rose – jednej z najprężniej rozwijających się szkół językowych. Jeden z nielicznych na świecie neurocoachów. Jest absolwentką 6-ciu kierunków studiów podyplomowych i wykładowcą na wyższych uczelniach oraz autorką książek „Otrzep kolana i biegnij”, „Mózg fabryka sukcesu”, „Teraz autentyczność”, „DNA biznesu”, „Był sobie mózg” oraz współautorką przewodników: „Jak w 30 dni zwiększyć swoją efektywność” i „Jak zbudować swój wizerunek w 30 dni” czy charytatywnego projektu „Kod życia. O tym, czego warto nauczyć się od kota”. Jej pasją jest rozwój osobisty i odkrywanie potencjału ludzkiego. Przez jej programy szkoleniowe i coachingi przeszło ponad 20 tysięcy osób, które z powodzeniem realizują swoje cele i żyją pełni spełnienia i pasji.

Paweł Jarząbek

Jest Trenerem STRUCTOGRAM® Training System, a także współtwórcą Projektu Treningowego DNA w Biznesie, narzędzia opartego na genetycznych badaniach naukowych. Jest wykładowcą na 3 uczelniach i trenerem z zakresu NeuroMarketingu. Odkąd wziął udział w treningu STRUCTOGRAM® w 2010 r. we Włoszech jest jego absolutnym fanem, co spowodowało, że został też trenerem tej metodologii. Od 23 lat jest trenerem biznesu, a także inwestorem giełdowym. Uczy się nieustannie na całym świecie. Wiedzę zdobywa, biorąc udział w warsztatach i treningach u najlepszych: Courtney Smith, Blair Singer, T. Harv Eker i Alex Mandossian.

Katarzyna Łukowska

Jest doktorem nauk humanistycznych w dziedzinie psychologii, ale też dyplomowanym ekonomistą. Łączy wiedzę naukową z praktycznymi umiejętnościami, które zdobywała w biznesie. Pozytywnie i praktycznie wspiera w rozwoju talentów i pasji każdego, kto potrzebuje zmiany. Wspiera liderów w rozwoju zawodowym i osobistym. Jest ekspertem w zakresie inteligencji emocjonalnej, właśnie temu zagadnieniu poświęciła swoją pracę doktorską. Jest też absolwentką studiów podyplomowych Mindfulness and Compassion oraz trenerem Mindfulness, w trakcie certyfikacji MBCT Oxford oraz konsultantką metody diagnostycznej Harvard DISC3, która bada osobowość

Wojciech Bizub

Copywriter & CEO agencji marketingowej WBIZNES. Wykładowca akademicki. Prelegent największych konferencji biznesowych. Twórca podcastu Skuteczny e-marketing. Jego klienci mówią, że jest pierwszym marketerem, który

dostarcza wyników a nie wymówek. Wyciągając wnioski z przeprowadzonych kampanii oraz światowych wzorców stworzył strategię dynamicznego rozwoju dla firm – WBIZNES. Twierdzi, że marketing i sprzedaż to prosty schemat, którego każdy może się nauczyć.

Dominika Zajączkowska

Od ponad 18 lat zajmuje się komunikacją i public relations. Pracowała dla takich międzynarodowych klientów jak: ZARA, Bershka, Stradivarius, Oysho, PULL&BEAR, Bata, Martini, Bacardi, Grey Goose, Bombay Sapphire, MaxMara, Kadus, Kemon, Henkel. Współpracowała z cenionymi polskimi markami takimi jak Kazar, Reserved, biżuteria YES. Tworzyła strategie PR i Personal branding - zarządzania marką osobistą w mediach dla brand managerów i członków zarządów, przygotowywała klientów do wypowiedzi medialnych,

Tomasz Rumiński

Od 2009 roku jest trenerem głosu i wystąpień publicznych, lektorem radiowym i telewizyjnym. Pomaga ludziom być pewnym siebie podczas wystąpień publicznych i w relacjach z ludźmi. Podczas sesji indywidualnych z głosu i autoprezentacji wdraża wiedzę psychologiczną, która jest niezbędna w pracy z klientem w obszarze pewności siebie w głosie. Jest pomysłodawcą programu internetowego Tomasz mówi i jego goście, w którym porusza między innymi tematy komunikacji i głosu w relacji z drugim człowiekiem. Gościem pierwszego odcinka programu został Tomasz Knapik, lektor filmowy, który charyzmatycznym głosem opowiadał o pracy lektora, komunikacji w relacjach, i głosie. Brał udział w wielu szkoleniach, między innymi: Profesjonalny Trener, Warszawa 2012; Pracownia psychologiczna Elżbiety Sołtys, Kraków 2012; Mindfulness Based Stress Reduction, Bydgoszcz 2017;

Special promotion for candidates.

Nie czekaj, zapisz się online. Pierwsi korzystają najwięcej!

Zapisując się do 27 maja, zyskujesz 1200 zł, dzięki:

800 zł zniżki w czesnym rozliczanej przez cały okres studiów,
proporcjonalnie do wybranego systemu ratalnego,

400 zł dzięki zwolnieniu z opłaty wpisowej.

do 27 maja
czesne już od
185 zł ~~230 zł~~
miesięcznie

Ceny dla kandydatów

Studia to inwestycja, która się zwraca

Na Uniwersytecie WSB Merito szanujemy Twój czas i pieniądze, dlatego o finansach mówimy otwarcie. Nie mnożymy dodatkowych opłat, nie przemycamy małym druczkiem ukrytych kosztów. U nas wiesz dokładnie, za co płacisz.

Studia podyplomowe to inwestycja, która zwraca się już w ich trakcie, w postaci nowych umiejętności i kontaktów, które owocują w biznesie. Wybierz studia podyplomowe w WSB Merito i przekonaj się na własnym przykładzie, jak inwestować w siebie, aby czerpać z tego korzyści teraz i w przyszłości.

Niestacjonarne - Gwarantowane czesne stałe

	Rok nauki	Czesne
1 rata	1 rok	5990 zł 6790 zł

	Rok nauki	Czesne
2 raty	1 rok	3095 zł 3495 zł

	Rok nauki	Czesne
10 rat	1 rok	640 zł 720 zł

Rok nauki	Czesne
-----------	--------

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 szczytem a studentem zawierana jest w formie pisemnej.

12 rat

1 rok

543 zł ~~610 zł~~

Ceny dla absolwentów WSB i WSB Merito

Niestacjonarne - Gwarantowane czesne stałe

	Rok nauki	Czesne
1 rata	1 rok	5790 zł 6790 zł

	Rok nauki	Czesne
2 raty	1 rok	2995 zł 3495 zł

	Rok nauki	Czesne
10 rat	1 rok	620 zł 720 zł

	Rok nauki	Czesne
12 rat	1 rok	526 zł 610 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 szczyt a studentem zawierana jest w formie pisemnej.