

Negocjacje w biznesie

STUDIA PODYPLOMOWE

Sposób realizacji: Online

Obszar studiów: Psychologia

Cechy: Od października • Polski • W partnerstwie

Miasto: Toruń

To kierunek dla kadry zarządzającej, pracowników przedsiębiorstw i organizacji oraz dla wszystkich 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.



Youniversity

otrzymasz bezpłatny dostęp do nowoczesnej platformy edukacyjnej stworzonej przez ekspertów z Leanpassion

Certyfikat Franklin University

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

1

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.

Praktyczny charakter studiów:

- To warsztaty i treningi z interaktywnymi metodami: miniwykład, ćwiczenia, case study, symulacje, gry, dyskusje, odgrywanie ról, moderacja, burza mózgów, nagrania.

Program studiów

7

Liczba miesięcy nauki

130

Liczba godzin zajęć

8

Liczba zjazdów

2

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 przekonaniemami – 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 sprawdzający wiedzę po I semestrze i test sprawdzający wiedzę po II semestrze.

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.**
- Funkcjonuje u nas **Program Poleceń.**
- 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.



- Rozwiniiesz 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	4460 zł 5460 zł (1 x 4460 zł) Najniższa cena z ostatnich 30 dni: 5460zł
2 raty	2230 zł 2730 zł (2 x 2230 zł) Najniższa cena z ostatnich 30 dni: 2730zł
10 rat	446 zł 546 zł (10 x 446 zł) Najniższa cena z ostatnich 30 dni: 546zł
12 rat	371 zł 455 zł (12 x 371 zł) Najniższa cena z ostatnich 30 dni: 455zł

Dla naszych absolwentów

1 rok

1 rata	4060 zł 5460 zł (1 x 4060 zł) Najniższa cena z ostatnich 30 dni: 5460zł
2 raty	2030 zł 2730 zł (2 x 2030 zł) Najniższa cena z ostatnich 30 dni: 2730zł
10 rat	406 zł 546 zł (10 x 406 zł) Najniższa cena z ostatnich 30 dni: 546zł
12 rat	338 zł 455 zł (12 x 338 zł) Najniższa cena z ostatnich 30 dni: 455zł

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.