UNIWERSYTET WSB MERITO WARSZAWA

wcześniej Wyższa Szkoła Bankowa

Negocjacje w biznesie

STUDIA PODYPLOMOWE

Sposób realizacji: Online

Obszar studiów: Kompetencje menedżerskie / Rozwój osobisty

Cechy: Od października • Polski • Certyfikat • Dofinansowane • W partnerstwie

Miasto: Warszawa

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.

5
bezpłatnych szkoleń prowadzonych online

Certyfikat Franklin University

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

1
partner kierunku:
- KOMILTON Trening i Rozwój

92%
uczestników poleca studia podyplomowe
Źródło: „Badanie satysfakcji ze studiów 2025”.

Kadra złożona z praktyków

Zajęcia prowadzą eksperci i pasjonaci swojej dziedziny, którzy mają realne doświadczenie.

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 zajęć

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
- zarządzanie emocjami – elementy terapii akceptacji i zaangażowania w codziennym funkcjonowaniu

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 Warszawie, studentem zawierana jest w formie pisemnej.

- 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

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 Warszawie, studentem zawierana jest w formie pisemnej.

- 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 (2 godz.)

Forma zaliczenia

- Test końcowy

Partner kierunku

komiliton
trening i rozwój

Warunki przyjęcia na studia

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.**

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.
- **Pracodawca może dofinansować Ci studia**, otrzymując dodatkową zniżkę w ramach **Programu Firma.**

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 Warszawie, studentem zawierana jest w formie pisemnej.

Dowiedz się więcej

- 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

	1 rok
1 rata	**5450 zł** (1 x 5450 zł)
2 raty	**2725 zł** (2 x 2725 zł)
10 rat	**545 zł** (10 x 545 zł)
12 rat	**490 zł** (12 x 490 zł)

Dla naszych absolwentów

	1 rok
1 rata	**5450 zł** (1 x 5450 zł)
2 raty	**2725 zł** (2 x 2725 zł)
10 rat	**545 zł** (10 x 545 zł)
12 rat	**490 zł** (12 x 490 zł)

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

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 Warszawie, studentem zawierana jest w formie pisemnej.

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.

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.

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 MMAtadores Katowice.

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 Warszawie, studentem zawierana jest w formie pisemnej.