

# Negocjacje w biznesie

STUDIA PODYPLOMOWE

**Sposób realizacji:** Online

**Obszar studiów:** Psychologia • Zarządzanie

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

**Miasto:** Wrocław

**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.



## Certyfikat Franklin University

- W ramach kierunku, **moduł umiejętności negocjacyjne prowadzony jest według materiałów dydaktycznych i metodologii Franklin University**, z wykorzystaniem case study i ćwiczeń z rynku amerykańskiego.
- Moduł kończy się **zaliczeniem testu sprawdzającego**.
- Uczestnicy mają **możliwość wykupienia certyfikatu potwierdzającego zdobycie praktycznej wiedzy** i umiejętności dostosowanych zarówno do rynku polskiego, jak i zagranicznego.
- **Opłata za certyfikat** wynosi 490 zł.

**4**

bezpłatne szkolenia.

### Certyfikat Franklin University

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

### Wykładowcy-praktycy

Wśród wykładowców są eksperci w wielu dziedzinach, psychologowie, trenerzy biznesu. Na zajęciach omawiają zjawiska i procesy na przykładach zaczerpniętych z własnej pracy.

### Partner kierunku:

- KOMILITON Trening i Rozwój

**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.

### 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**

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! Pomiędzy 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 zmian 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

### 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.  
[Dowiedz się więcej](#)

### Możliwości dofinansowania

- Oferujemy specjalne, większe zniżki dla naszych absolwentów.
- Na wybranych kierunkach 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

**1 rok**

10 rat

**457 zł** ~~545 zł~~ (10 x 457 zł)  
Najniższa cena z ostatnich 30 dni: 451zł

### Dla naszych absolwentów

**1 rok**

10 rat

**417 zł** ~~545 zł~~ (10 x 417 zł)  
Najniższa cena z ostatnich 30 dni: 411zł

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

### 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.

### 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.