

Psychologia w biznesie

Forma studiów: Niestacjonarne

Sposób realizacji studiów: Tradycyjne

CHORZÓW 2 semestry

Program studiów

Program studiów podyplomowych dla kierunku psychologia w biznesie



Liczba miesięcy nauki: **9**



Liczba godzin: **168**



Liczba zjazdów: **11**



Liczba semestrów: **2**

TWORZENIE EFEKTYWNEGO ZESPOŁU I ORGANIZACJI BIZNESOWEJ (40 godz.)

1. Psychologia organizacji i zespołu pracowniczego. Procesy i zjawiska psychologiczne zachodzące w organizacji i zespole pracowniczym (8 godz.)

2. Budowanie zespołu pracowniczego. Integracja organizacji i zespołu pracowniczego (16 godz.)

- zespół pracowniczy, jego specyfika i znaczenie w strukturze firmy
- fazy rozwoju zespołu pracowniczego
- normy i role grupowe
- kryteria efektywności zespołu
- mechanizm autonomii a mechanizm konformizmu
- struktura formalna i nieformalna grupy
- gra szkoleniowa – budowanie zespołu i role grupowe

3. Rekrutacja i selekcja pracowników. Narzędzia rekrutacji i selekcji – od rozmowy rekrutacyjnej i testów do assessment center (16 godz.)

- techniki rekrutacji kandydatów
- techniki selekcji pracowników
- wybór technik selekcji a kryteria selekcji
- assessment center jako kompleksowa procedura oceny kandydata
- najczęstsze błędy popełniane w selekcji kandydatów
- ćwiczenia i trening umiejętności prowadzenia selekcji

KOMPETENCJE MENEDŻERSKIE W BIZNESIE (88 godz.)

1. Zarządzanie zespołem pracowniczym. Style i narzędzia zarządzania i kierowania pracownikami (16 godz.)

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 a studentem zawierana jest w formie pisemnej.

- ogólna klasyfikacja stylów kierowania
- teoria X i Y McGregora
- orientacja na ludzi a orientacja na zadania
- styl kierowania a stopień dojrzałości podwładnych
- styl kierowania a kompetencje podwładnych
- determinanty stylów kierowania
- trening umiejętności kierowania, autodiagnoza preferencji stylów kierowania.

2. Negocjacje w biznesie. Jak negocjować wielkie kontrakty i małe codzienne sprawy? (16 godz.)

- założenia negocjacji bez porażek
- stanowiska negocjacyjne
- interesy stron negocjacji
- umiejętność definiowania (określania) interesów stron negocjacji
- strategie negocjacyjne – jak zwiększać szanse sukcesu
- nieetyczne zachowania w negocjacjach i sposoby obrony przed nimi
- case study – rozwiązywanie problemów negocjacyjnych

3. Konflikt i psychologia konfliktu. Jak zarządzać konfliktem w organizacji i zespole pracowniczym? Kryzys w organizacji (8 godz.)

- geneza konfliktów w zespole pracowniczym
- istota konfliktów
- techniki rozwiązywania konfliktów
- zarządzanie konfliktami
- mediacja menedżera w konfliktach pracowniczych
- role playing – trening umiejętności rozwiązywania konfliktów

4. Stres i sposoby radzenia sobie ze stresem (16 godz.)

- stres jako zjawisko psychiczne i fizjologiczne
- dziesięć najważniejszych "stresorów"
- postawa wobec sytuacji stresowych i czynników stresogennych
- stres zawodowy
- sposoby radzenia sobie w sytuacjach stresowych
- zmiana postępowania wobec stresu
- warsztat i trening antystresowy

5. Coaching i mentoring w biznesie. Nowoczesne metody rozwoju pracowników (16 godz.)

6. Wywieranie wpływu i manipulacje w biznesie. Jak wywierać wpływ w celu osiągnięcia zamierzonych efektów i nie podlegać manipulacjom innych? Techniki wywierania wpływu (16 godz.)

- psychologiczne mechanizmy wykorzystywane przy wywieraniu wpływu

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 a studentem zawierana jest w formie pisemnej.

- techniki oparte na sekwencji interakcji
- techniki oparte na konformizmie i autorytecie
- emocje a uległość na wpływ społeczny
- mechanizm obrony przed manipulacją
- gry i ćwiczenia dotyczące umiejętności wywierania wpływu

KREOWANIE WIZJI ORGANIZACJI (40 godz.)

1. Kultura organizacyjna i zarządzanie kulturą organizacyjną. Badanie kultury organizacyjnej (8 godz.)

2. Przywództwo w biznesie. Menedżer jako lider (16 godz.)

- autorytet menedżera (autorytet władzy, społeczny, wynikający z wiedzy, charyzma)
- asertywność w zachowaniach menedżera
- osiąganie wyników poprzez zespół
- typy pracowników
- zarządzanie podwładnymi o różnych "wzorcach motywacyjnych"
- klimat organizacyjny i jego wpływ na klimat pracy
- case study i trening umiejętności przywódczych.

3. Motywacja w biznesie. Systemy motywacyjne (16 godz.)

- motywacja jako wewnętrzna siła
- charakterystyka procesu motywacyjnego
- rodzaje motywacji
- automotywacja
- techniki motywowania podwładnych
- nagradzanie i karanie
- potrzeby kadry kierowniczej wg McClellanda
- warsztat i trening umiejętności motywowania pracowników.

Forma zaliczenia

Test wiedzy po I semestrze, test wiedzy po II semestrze.

<https://www.merito.pl/chorzow/studia-i-szkolenia/studia-podyplomowe/kierunki/psychologia-w-biznesie>