

Akademia rozwoju osobistego

- Kierunek - studia podyplomowe

Hybrydowe 2 semestry **OD PAŹDZIERNIKA**

Opis kierunku

Studia w formule hybrydowej.

Nową wiedzę i umiejętności zdobywasz, dzięki zajęciom realizowanym w formie hybrydowej. Część zajęć będzie odbywać się w formie tradycyjnej w salach wykładowych w Katowicach lub Chorzowie, a część w formie online na platformie MS Teams. W zajęciach uczestniczysz zgodnie z ustalonym harmonogramem zjazdów.

Gwarantujemy pełną zgodność z przepisami prawa i najwyższe standardy edukacyjne.

Wartość osobistych kompetencji, takich jak umiejętność sprawnego komunikowania się, efektywnego😊 zarządzania sobą w czasie, skutecznej perswazji czy szybkiego podejmowania decyzji wciąż rośnie – zarówno w życiu osobistym, jak i w biznesie. Czas na zmianę jest teraz!

Odpowiedzią jest pozytywna psychologia. Warto poznać swoje mocne strony i nauczyć się je wykorzystywać – to z pewnością podniesie poziom Twojej przedsiębiorczości, rozwinię umiejętności sprzedażowe i menedżerskie. Szybko zauważysz jak wzrosły Twoje umiejętności komunikacyjne, a co za tym idzie – przywódcze i negocjacyjne, co bezpośrednio przełoży się na Twój sukces zawodowy.

Na studiach zdobędziesz praktyczną wiedzę z zakresu psychologii pozytywnej oraz rozwinię kompetencje z kluczowych obszarów osobistej efektywności, takich jak szeroko pojęta komunikacja (porozumienie się, asertywność, autoprezentacja, perswazja), negocjacje i rozwiązywanie konfliktów, sprzedaż (własnych idei, ale też produktów i usług), radzenie sobie ze stresem i czasem, automotywacja, podejmowanie decyzji czy zarządzanie własnymi dobrami

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 chorzow a studentem zawierana jest w formie pisemnej.

materialnymi.

Jeśli jesteś zainteresowany studiami podyplomowymi i chcesz dowiedzieć się więcej, napisz do nas!

ZAPYTAJ O STUDIA PODYPLOMOWE

Co zyskujesz?

Uczestnicy, którzy ukończą studia zdobędą szeroką wiedzę z zakresu psychologii pozytywnej w praktyce. Poznają swoje mocne strony i będą potrafili wykorzystać je do budowania osobistej marki. Otrzymają szereg narzędzi osobistego rozwoju i radzenia sobie z wieloma problemami. Nauczą się świadomie kierować swoim życiem na kilku kluczowych płaszczyznach. Zmienią swoją postawę wobec aktywności, przedsiębiorczości i własnego rozwoju. Zdobędą podstawowe umiejętności sprzedażowe i menedżerskie, możliwe do zastosowania także w wielu sytuacjach nie związanych z biznesem.

W ramach zajęć przewidziany jest również 🚗 jazd wyjazdowy.

Dla kogo?

Studia przeznaczone są, dla tych, dla których ważna jest osobista efektywność, umiejętność budowania satysfakcjonujących relacji z ludźmi oraz ciągły rozwój. Do udziału w Akademii zapraszamy wszystkich zainteresowanych psychologią pozytywną, stojących przed ważnymi decyzjami życiowymi, przygotowujących się do awansu lub zmiany pracy oraz świeżo upieczonych menedżerów.

Praktyczny charakter studiów

W programie zajęć do minimum ograniczono wykłady, a postawiono na aktywny udział słuchaczy:

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 chorzow a studentem zawierana jest w formie pisemnej.

warsztaty, case study, konwersatoria i ćwiczenia.

W ramach zajęć odbędzie się zjazd wyjazdowy, podczas którego trwać będą intensywne ćwiczenia.

Wykładowcy to praktycy – doświadczeni specjaliści z firmy KOMILITON Trening i Rozwój, która od ponad 20 lat wspomaga biznes poprzez doradztwo personalne, szkolenia i warsztaty rozwojowe.

Jeden ze zjazdów przewidziany jest w formie wyjazdowej.

Partner programu

Partnerem programu jest firma KOMILITON Trening i Rozwój, której trenerzy i konsultanci działają na rynku od 1999 r. Firma oferuje swoim klientom kompleksowe rozwiązania biznesowe, począwszy od doradztwa personalnego i organizacyjnego, po szkolenia i warsztaty rozwojowe. Misją firmy jest towarzyszenie klientom w ciągłym rozwoju poprzez analizę potrzeb i oczekiwań, profesjonalne doradztwo i szkolenia wspierające wewnętrzne procesy zmian, bo 'komiliton' to towarzysz w nauce, stojący po tej samej stronie barykady.

"

"Firmy coraz bardziej doceniają u swoich pracowników umiejętność budowania dobrych relacji, rozumienia mechanizmów, które rządzą zachowaniami ludzi. We współczesnej organizacji osoba posiadająca szeroką wiedzę psychologiczną, umiejąca ją wykorzystywać, może stać się kluczowym partnerem kadry zarządzającej."

"

Marzena Jankowska

Wykładowca Uniwersytetu WSB Merito, prezes zarządu firmy doradczo-szkoleniowej Komiliton Sp. z o.o., ekspert WSB: @marzena_janko

Program studiów

Program studiów podyplomowych na kierunku **Akademia rozwoju osobistego.**



Liczba miesięcy nauki:
9



Liczba godzin: **160**



Liczba zjazdów: **10**



Liczba semestrów: **2**

Komunikacja – jak mówić, by być słuchanym i jak słuchać, by dobrze rozumieć intencje (16 godz.)

- Zniekształcenia i błędy poznawcze – jak nie wpadać w pułapki umysłu?
- Style komunikacji – fakty i mity. Komunikacja a osobowość. Życie introwertyka w świecie Ideau Ekstrawertyka
- Filary komunikacji – elementy komunikacji empatycznej i perswazyjnej
- Eliminowanie barier komunikacyjnych
- Anatomia wypowiedzi – model czterech ust i czterech uszu– reagowanie na intencje rozmówcy.
- Elementy asertywności i komunikacji menedżerskiej

Kształtowanie wizerunku i wystąpienia publiczne – jak zbudować osobistą markę i porwać audytorium? (16 godz.)

Krzywe zwierciadło poznania i moc pierwszego wrażenia

Cztery wymiary wizerunku

Cele autoprezentacji

Wystąpienia i przemawianie publiczne

Wystąpienia informacyjne vs perswazyjne

Narzędzia analizy osobistych modeli biznesowych

BUDOWANIE SIŁY I ODPORNOŚCI PSYCHICZNEJ (MENTAL TOUGHNESS), JAK ZOSTAĆ SWOIM NAJLEPSZYM PSYCHOTERAPEUTĄ (PODSTAWY ACT). (16 godz.)

PSYCHOLOGIA ZMIANY I AUTOMOTYWACJA

filary siły psychicznej: zaangażowanie, kontrola, elastyczność, pewność siebie

budowanie nastawienia na wyzwania vs nastawienia na zagrożenie. Skuteczne sposoby kontroli emocji

praca z umysłem – podstawy treningu mentalnego i (auto)terapii Akceptacji i Zaangażowania

psychologia trwałej zmiany zachowania - nawyki, samokontrola vs samoregulacja, model zmiany Jamesa Prochaski

INTELIGENCJA TEMPORALNA I TECHNIKI MISTRZÓW W ZARZĄDZANIU WŁASNĄ EFEKTYWNOŚCIĄ (16 godz.)

równoważenie perspektyw czasowych wg Philipa Zimbardo
najpierw rzeczy najważniejsze - Macierz Eisenhowera
mechanizmy psychologiczne wspierające i utrudniające osobistą efektywność
metoda Motywacji Błyskawicznej w praktyce motywowania siebie i innych

NEGOCJACJE I ROZWIĄZYWANIE KONFLIKTÓW – JAK WSPÓLNIE DOJŚĆ DO „TAK” I OSIĄGAĆ NAJLEPSZE POROZUMIENIA? (16 godz.)

strategie rozwiązywania konfliktów
istota negocjacji
siła w negocjacjach, BATNA
techniki negocjacyjne
trening sytuacji negocjacyjnych

PERSWAZJA I WYWIERANIE WPŁYWU – JAK OSIĄGAĆ SWOJE CELE, SZANUJĄC INNYCH I NIE DAĆ SIĘ PSYCHOMANIPULACJOM? (16 godz.)

- wiarygodność nadawcy przekazu
- rola atrakcyjności osobistej
- argumenty logiczne i emocjonalne – konstruowanie komunikatów perswazyjnych
- efekt bumerangu w perswazji
- dostosowanie sposobu perswazji do odbiorcy
- wzmacnianie siły oddziaływania poprzez język
- psychomanipulacje i radzenie sobie z nimi

KOMPETENCJE LIDERA – PSYCHOLOGIA POZYTYWNA W RĘKACH PRZYWÓDCY (16 godz.)

- źródła władzy
- lider, kreator, inspirator
- wykorzystanie mechanizmów psychologicznych w zarządzaniu
- przywództwo sytuacyjne Kena Blancharda
- motywowanie wg Deci’ego i Ryana

SAVOIR-VIVRE (16 godz.)

- kultura na co dzień i w biznesie
- wizerunek profesjonalisty
- szlifowanie manier
- komunikacja
- korespondencja biznesowa
- precedencja

- zachowanie się przy stole

PUŁAPKI OCENIANIA I PODEJMOWANIE DECYZJI – KTO TU RZĄDZI – JA CZY MÓJ MÓZG? (16 godz.)

- zasady działania umysłu - system 1, system 2
- unikanie zniekształceń poznawczych i błędów w myśleniu
- wykorzystywanie intuicji vs poskramianie intuicji
- teoria perspektywy w praktyce
- psychologia a dylematy moralne
- wskazówki dotyczące rozwiązywania dylematów etycznych

INSTRUKCJA OBSŁUGI CZŁOWIEKA – PSYCHOLOGIA SPOŁECZNA W PRAKTYCE (16 godz.)

- wszędzie gdzie pojawia się człowiek, pojawia się psychologia
- emocje vs racjonalność, czyli homo-nie całkiem-sapiens
- funkcjonowanie psychospołeczne człowieka, czyli zwierzęta społeczne
- zjawiska psychologiczne, które wpływają na Twoje życie, czyli poczytaj to na własnej skórze
- elementy krytycznego myślenia, czyli wszystko jest wielką teorią spiskową

Forma zaliczenia

Test sprawdzający wiedzę po I semestrze i test sprawdzający wiedzę po II semestrze.

Wykładowcy

mgr Marzena Jankowska

Trener biznesu, psycholog, coach, kierownik projektów HR. Ukończyła studia na Wydziale Pedagogiki i Psychologii Uniwersytetu Śląskiego (specjalność psychologia pracy i organizacji), Akademię Project Managera (Wyższa Szkoła Bankowa w Poznaniu-obecnie Uniwersytet WSB Merito w Poznaniu) oraz Szkołę Coachingu Menedżerskiego (Moderator). Zrealizowała ponad 3000 godzin szkoleniowych dla biznesu (m.in. Henkel, Polifarb Cieszyn, Johnson Controls, Betafence, Pronox Technology, Inter Car, Monosuisse, Electorlux, Polskapresse, Tractebel Ingeneering), dla administracji publicznej (m.in.: Urząd Marszałkowski w Katowicach, Urząd Miasta Ruda Śląska, Urząd Miasta Wrocławia, ZUS, Powiatowe Urzędy Pracy w Rudzie Śląskiej i Katowicach, ARiMR) oraz organizacji pozarządowych (m.in. Śląski Bank Żywności, KL Auschwitz, Międzynarodowy Dom Spotkań Młodzieży). Specjalizuje się w szkoleniach z zakresu kompetencji osobistych (komunikacja interpersonalna, asertywność, radzenie sobie ze stresem, organizacja czasu pracy), obsługi klienta i sprzedaży oraz kompetencji menedżerskich (psychologia w zarządzaniu, motywowanie, trudne rozmowy z pracownikami, budowanie zespołu). Jest członkiem założycielem Polskiego Towarzystwa Trenerów Biznesu oraz wiceprezesem Stowarzyszenia „Pro Ethica”. Jest autorem publikacji z zakresu odporności psychicznej i

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 chorzow a studentem zawierana jest w formie pisemnej.

zarządzania.

mgr Andrzej Szastok

Trener biznesu i administracji publicznej, coach, nauczyciel akademicki, wykładowca na studiach MBA. Absolwent polonistyki na Uniwersytecie Śląskim, a także studiów podyplomowych: zarządzanie w administracji i protokół dyplomatyczny (Centrum Podyplomowego Kształcenia Pracowników Administracji Państwowej), Zintegrowane systemy zarządzania w urzędach administracji publicznej (Wyższa Szkoła Administracji), marketing polityczny (Uniwersytet Śląski), praktyczna psychologia społeczna (Szkoła Wyższa Psychologii Społecznej). Ukończył Szkołę Trenerów Elżbiety Sołtys w Krakowie oraz Szkołę Trenerów Biznesu i Szkołę Coachingu Menedżerskiego wrocławskiego MODERATORA uzyskując certyfikaty trenera biznesu i coacha.

Przez wiele lat związany był jako menedżer z instytucjami administracji publicznej oraz firmami polskiego rynku książki.

Szkolenia prowadzi od 2000 roku. Specjalizuje się w projektach rozwojowych z zakresu treningu dla trenerów, negocjacji, kreowania wizerunku i występów publicznych, kompetencji menedżerskich i etyki.

prof. dr hab. Marek Szopa

Profesor nauk fizycznych, praktyk zarządzania. Współzałożyciel i Partner Zarządzający firmy szkoleniowej Exbis. Od wielu lat rozwija zainteresowania "ściśłym" podejściem do rozwoju organizacji i zarządzania. Odbýwał staże w uniwersytetach w Kolonii i Leuven. Specjalista w zakresie twórczego myślenia i lateralnych technik rozwiązywania problemów oraz podejmowania decyzji w oparciu o teorię gier. Autor oryginalnych gier symulacyjnych realizowanych w instytucjach gospodarczych. Prowadzi szkolenia negocjacyjne - przygotowywał negocjatorów z Ministerstwa Gospodarki do rozmów akcesyjnych z UE oraz m.in. pracowników Kancelarii Prezesa Rady Ministrów, ING, PKO BP, BZ WBK, Comarch czy Hewlett-Packard Global e-Business Operations. Członek Rady Polskiej Izby Firm Szkoleniowych. Współpracownik firm konsultingowych – Change International (Irlandia, Niemcy), WissemaGroup i Core Commit (Holandia). Wykładowca zapraszany na międzynarodowe konferencje poświęcone zastosowaniom teorii gier i nowym ideom w zarządzaniu (m.in. MUWIT Berlin, Global HR&OD Forum, ICGT Stony Brook, IWGT&EA Sao Paulo).

mgr Kamil Zieliński

Psycholog i trener biznesu. Kierownik programowy i menedżer kierunku Psychologia w biznesie. Aktywny przedsiębiorca. Autor książek „Psychoefekty. 50 zjawisk psychologicznych, które wpływają na Twoje życie” oraz "Psychokompetencje. 10 psychologicznych supermocy, które warto rozwijać". Fundator i wiceprezes Fundacji Future Hero. Ekspert do spraw psychologii społecznej i komunikacji w Centrum Analiz Miejskich IRRP oraz recenzent naukowy portalu Mała Psychologia. Stale współpracuje z sektorem biznesowym, administracją oraz organizacjami pozarządowymi. Członek Polskiego Towarzystwa Trenerów Biznesu. Uczy wykorzystania psychologii w życiu i biznesie. Interesuje się psychologicznymi aspektami skutecznego komunikowania się, budowaniem odporności

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 chorzow a studentem zawierana jest w formie pisemnej.

psychicznej, sprzedażą, autoprezentacją oraz technikami wywierania wpływu i perswazji.

Jako popularyzator wiedzy psychologicznej udzielał komentarzy m.in. dla Newsweek Polska, TVN, Polsat, ZOOM TV, Radio ESKA, Radio Katowice, TOK FM, Radio Wrocław oraz Radio RAM.

Partnerzy kierunku



Special promotion for candidates.

Nie czekaj, zapisz się online. Pierwsi korzystają najwięcej!

Zapisując się do 31 lipca, zyskujesz 800 zł, dzięki:

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

400 zł dzięki zwolnieniu z opłaty wpisowej.

do 31 lipca
czesne już od
207 zł ~~230 zł~~
miesięcznie

Ceny dla kandydatów

Studia to inwestycja, która się zwraca

W 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 Uniwersytecie 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	4450 zł 4850 zł

	Rok nauki	Czesne
2 raty	1 rok	2300 zł 2500 zł

	Rok nauki	Czesne
10 rat	1 rok	475 zł 515 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 chorzow a studentem zawierana jest w formie pisemnej.

12 rat

1 rok

401 zł ~~435 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 chorzow a studentem zawierana jest w formie pisemnej.

Ceny dla absolwentów WSB i WSB Merito

Niestacjonarne - Gwarantowane czesne stałe

	Rok nauki	Czesne
1 rata	1 rok	4250 zł 4850 zł

	Rok nauki	Czesne
2 raty	1 rok	2200 zł 2500 zł

	Rok nauki	Czesne
10 rat	1 rok	455 zł 515 zł

	Rok nauki	Czesne
12 rat	1 rok	385 zł 435 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 chorzow a studentem zawierana jest w formie pisemnej.