

Psychologia w biznesie

- Kierunek - studia podyplomowe

Tradycyjne 2 semestry Gwarancja uruchomienia OD PAŹDZIERNIKA

Opis kierunku:

Studia niestacjonarne w salach wykładowych.

W trakcie zjazdów spotkasz się z wykładowcą oraz pozostałymi uczestnikami osobiście w salach wykładowych w Chorzowie lub Katowicach.

Gwarantujemy pełną zgodność z przepisami prawa i najwyższe standardy edukacyjne.

Nowoczesny menedżer to prawdziwy lider, który wie, jak istotne w zarządzaniu firmą jest opanowanie technik wspomagających efektywne kierowanie pracownikami i wpływania na decyzje partnerów biznesowych. Bo bycie liderem, kształtowanie kultury organizacyjnej firmy, pozytywny wpływ na pracowników i dobra współpraca z kontrahentami to nie kwestia talentu czy przypadku. To kwestia rzetelnej wiedzy i praktycznie wyćwiczonych umiejętności.

Studia na tym kierunku dają możliwość przećwiczenia w realnych warunkach biznesowych, ale pod okiem specjalistów praktyków, wszystkich aspektów funkcjonowania menedżerów w nowoczesnym przedsiębiorstwie i z wykorzystaniem etycznych i nowoczesnych metod opartych na psychologii.

Naszym celem jest zapoznanie Cię ze standardami skutecznego zarządzania i kierowania pracownikami. Szczególny jednak nacisk kładziemy na wyćwiczenie praktycznych umiejętności przydatnych w codziennej działalności, takich jak np. umiejętność skutecznego wywierania wpływu, przekonywania innych, praktycznej selekcji i oceny pracowników, rozwiązywania konfliktów, motywowania itp.

Chcesz skorzystać z dofinansowania Bazy Usług Rozwojowych?

Sprawdź nasze usługi w BUR: [Wyszukiwarka usług - Baza Usług Rozwojowych - PARP](#)

Jeśli nie możesz znaleźć usługi, która Cię interesuje, skontaktuj się z nami, a wprowadzimy ją specjalnie dla Ciebie!

Napisz: rekrutacja.sp@chorzow.merito.pl

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

[ZAPYTAJ O STUDIA PODYPLOMOWE](#)

Co zyskujesz?

Zaletą studiów jest połączenie teorii z praktyką. Dzięki współpracy z SMG/KRC Poland uczestnicy będą

- mogli wziąć udział m.in. w prowadzonych przez tę firmę autentycznych rynkowych działaniach z zakresu rekrutacji i selekcji oraz oceny kompetencji pracowniczych (w sesji assessment center).
- Po ukończeniu studiów jego uczestnicy otrzymają certyfikat SMG/KRC Poland.

Dla kogo?

Studia adresowane są do menedżerów, których praca jest nierozdzielnie związana z kierowaniem zasobami ludzkimi, motywowaniem pracowników, rozwojem umiejętności interpersonalnych, podejmowaniem decyzji i rozwiązywaniem problemów wynikających z zarządzania zespołem ludzi.

Praktyczny charakter studiów

W ramach programu studiów prowadzone są warsztaty i treningi, dzięki którym uczestnicy kształtują swoje umiejętności niezbędne w pracy z ludźmi. Wykładowcy realizują także gry, które wymagają od uczestników

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.

zaangażowania, przedsiębiorczości, umiejętności prowadzenia rozmów w warunkach konfliktu interesów, asertywności, komunikatywności, myślenia analitycznego oraz rozwijania cech przywódczych. Na zajęciach wykorzystuje się kamery video, co stwarza możliwość efektywniejszego uzyskania pożądaných umiejętności.

Uczestnicy tego kierunku uczestniczą także w sesji assessment center w firmie SMG/ KRC Poland.

Jeden ze zjazdów realizowany jest w formie **zajęć wyjazdowych**, w czasie którego uczestnicy biorą udział w zajęciach outdoorowych.

Dodatkowe certyfikaty

Po ukończeniu studiów jego uczestnicy otrzymają certyfikat SMG/KRC Poland.

Partner programu

SMG/KRC Poland jest jedną z najdłużej działających na polskim rynku instytucji zajmujących się doradztwem personalnym. W ciągu kilkunastu lat działalności pomogliśmy w osiągnięciu obecnej pozycji przedsiębiorstwom, w których odpowiedni nacisk stawia się na dbałość o poziom swojej kadry zarządzającej oraz pozostałego personelu. Znakiem szczególnym naszych działań jest elastyczność i dostosowanie oferty do potrzeb klienta. Naszym nadrzędnym celem jest osiągnięcie jak najwyższej satysfakcji klienta z wdrożonych rozwiązań z zakresu zarządzania kapitałem ludzkim. Niezależnie, czy jest to rekrutacja szeregowego pracownika, czy opracowanie koncepcji mającej wpływ na funkcjonowanie całego działu, a nawet organizacji.

Zespół SMG/KRC Poland tworzą doświadczeni konsultanci posiadający gruntowne wykształcenie w kierunku zarządzania, psychologii oraz socjologii. Pozwala to nam spojrzeć na każdy projekt interdyscyplinarnie, a w wyniku takiej analizy zaproponować skuteczne działania. Nasze doświadczenia zawarliśmy w programie studiów Psychologia w biznesie, który jest odpowiedzią na oczekiwania rynku wobec roli menedżera w przedsiębiorstwie.

Program studiów

Program studiów podyplomowych dla kierunku psychologia w biznesie



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.

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.)

- 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
- 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

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.

- 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.

Wykładowcy

mgr Izabela Pakuła

Menedżer kierunków Psychologia oraz Psychologia w biznesie.

Jest absolwentką psychologii pracy i organizacji oraz filologii polskiej na Uniwersytecie Śląskim, a także Interdyscyplinarnych Studiów Doktoranckich na SWPS. Posiada bogate doświadczenie naukowe i praktyczne, zdobyte m.in. podczas staży na uczelniach w Padwie, Genui i Toronto. Jest certyfikowanym coachem, trenerem umiejętności miękkich oraz praktykującym psychologiem. W kręgu jej zainteresowań znajdują się m.in. psychosomatyka, psychologia zdrowia i pozytywna.

mgr Roman Kraczia

Prezes SMG/KRC Poland, trener z ponad 15-letnim doświadczeniem. Absolwent socjologii US i ekonomii na AE Katowice. Autor i współautor wielu autorskich programów i projektów szkoleniowych. W latach 1998 – 2002 dyrektor ds. szkoleń Dystryktu Południowego w AIG Amplico Life. Wykładowca i autor programów trzech kierunków studiów podyplomowych realizowanych przez Uniwersytet WSB Merito w Poznaniu – Psychologia Biznesu, Zarządzanie Zasobami Ludzkimi, Assessment i Development Center. Ekspert do spraw szkoleń w Górniczej Agencji Pracy. Autor artykułów poświęconych tematyce szkoleń i ZZL czasopiśmie Personel Plus. Redaktor serii wydawniczej: Zarządzanie Kadrami. Miscellanea. Specjalizuje się w prowadzeniu szkoleń dotyczących technik sprzedaży, zarządzania zespołem,

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.

rozwiązywania konfliktów, negocjacji, wywierania wpływu, komunikacji w organizacji, budowania zespołu oraz szkoleń z zakresu ZZL.

mgr Marcin Bański

Prowadzi szkolenia m.in. w ramach studiów podyplomowych z tematów: Zarządzanie zmianami w administracji i urzędzie, Budowanie efektywnych zespołów (Team Building), pracy zespołowej oraz przywództwa, Motywowanie siebie i innych. Konsultant personalny i psycholog prowadzący projekty rekrutacyjne i outplacementowe. Wdraża projekty związane z wprowadzeniem strategii personalnych w firmach: oceny okresowe, wartościowanie stanowisk, katalogi kompetencyjne, procedury rozwoju kadry kierowniczej. Certyfikowany trener z zakresu zarządzania projektami PRINCE2. Współrealizator procedury audytu kompetencyjnego kierowników Śląskiego Urzędu Wojewódzkiego.

mgr Agnieszka Michalska-Rechowicz

Trenerka odporności psychicznej (Model 4C), Coach (ICC) oraz Certyfikowany Praktyk Rozwoju Learning and Development Practice (CLPD) renomowanej instytucji Chartered Institute of Personnel and Development (CIPD) w Londynie.

Od 2003 r. pracuje z liderami, specjalistami i przedsiębiorcami w obszarze skuteczności oraz sposobów jej osiągnięcia czyli współpracy, relacji i przywództwa. Towarzyszy też w drodze po odporność psychiczną, witalność i dobrostan (life and corporate wellbeing).

Jest autorką bestsellera „Odpocznij 5 życiowych lekcji dla zabieganych, przepracowanych i zestresowanych” oraz "Wypalenie zawodowe w procesie zarządzania".

mgr Aleksander Gortat

Dziennikarz, prezenter, wykładowca akademicki, lektor. Trener i warsztatowiec specjalizujący się w autoprezentacji medialnej, kreacji wizerunku i technikach przekazu informacyjnego. Na co dzień - dyrektor Radia Plus Śląsk, oraz prezenter informacyjny TVS.

Partnerzy kierunku



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	4950 zł

	Rok nauki	Czesne
2 raty	1 rok	2550 zł

	Rok nauki	Czesne
10 rat	1 rok	525 zł

	Rok nauki	Czesne
12 rat	1 rok	445 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	4950 zł

	Rok nauki	Czesne
2 raty	1 rok	2550 zł

	Rok nauki	Czesne
10 rat	1 rok	525 zł

	Rok nauki	Czesne
12 rat	1 rok	445 zł