

# Psychologia w biznesie

- Kierunek - studia podyplomowe

Hybrydowe 2 semestry

## 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, a część w formie online na platformie MS Teams. W zajęciach uczestniczysz zgodnie z ustalonym harmonogramem zjazdów.

### Kierunek dostępny również w formie online.

Psychologia to ogromne narzędzie czynienia pracy ludzi bardziej efektywną, a jednocześnie bardziej komfortową. Poznając mechanizmy psychologiczne leżące u podłoża naszych zachowań, będziesz mógł nie tylko zrozumieć innych, ale również działać w biznesie skutecznie i jednocześnie z satysfakcją dla tych, z którymi pracujesz. Główną korzyścią udziału w studiach jest zdobycie praktycznej wiedzy z zakresu psychologii najnowszej i najbardziej użytecznej do pracy w biznesie. Dowiesz się, jak rozwiązywać problemy organizacji przy wykorzystaniu mechanizmów psychologicznych.

Studia prowadzone są w 80% w formie interaktywnej: ćwiczenia, studia przypadków, analizy, obserwacje. Podczas studiów będziesz miał możliwość pracy na konkretnych, również własnych przykładach. Niewątpliwie jednym z największych atutów studiów stanowi kadra dydaktyczna. Tworzą ją psychologowie z wieloletnim doświadczeniem w biznesie, osoby, które na co dzień wykorzystują wiedzę psychologiczną, wzmacniając kadry m.in. takich firm, jak Orange Polska, Danone, Michelin, Getin Bank, Euro Cash., Neuca, SuperPharm, Nivea.

**Poleć znajomemu studia** na Uniwersytecie WSB Merito Łódź, **zyskaj 10% zniżki w czesnym**. Sprawdź szczegóły

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 lodz a studentem zawierana jest w formie pisemnej.

w regulaminie.

*Rekrutacja została zakończona. Jeśli jesteś zainteresowany studiami na tym kierunku skontaktuj się z nami za pośrednictwem formularza.*

## Cel studiów

Celem studiów jest zapoznanie słuchaczy ze standardami skutecznego zarządzania i kierowania pracownikami. Szczególny nacisk kładziemy na wyćwiczenie praktycznych umiejętności przydatnych w codziennej działalności, takich jak np. umiejętność twórczego myślenia, asertywność, skuteczna rekrutacja, rozwiązywanie konfliktów itp.

## Korzyści

- Główną korzyścią udziału w studiach jest zdobycie praktycznej wiedzy z zakresu 😊psychologii najnowszej i najbardziej użytecznej do pracy w biznesie.
- Dowiesz się, jak rozwiązywać problemy organizacji przy wykorzystaniu mechanizmów psychologicznych. Uzyskasz odpowiedzi na następujące pytania: Jak rozwiązywać konflikty w zespole? Jak, przy podejmowaniu decyzji, unikać błędów wynikających ze specyfiki pracy umysłu? 😊Jak zwiększać efektywność organizacji przy wykorzystaniu wiedzy jaką daje psychologia biznesu? Jak motywować, w tym również pokolenie Z? Jak być asertywnym w biznesie? Jak zadbać o rozwój kadr? Jak pozyskiwać pracowników?
- Studia prowadzone są w 80% w formie interaktywnej: 😊ćwiczenia, studia przypadków, analizy, obserwacje. Podczas studiów będziesz miał możliwość pracy na konkretnych, również własnych przykładach.
- Niewątpliwie największy atut studiów stanowi kadra dydaktyczna. 😊Tworzą ją psychologowie z wieloletnim doświadczeniem w biznesie, osoby, które na co dzień wykorzystują wiedzę psychologiczną, wzmacniając kadry m.in. takich firm, jak Orange Polska, Danone, Michelin, Euro Cash., Neuca, SuperPharm, Nivea.

## Dla kogo?

- Studia przeznaczone są dla 😊osób zainteresowanych podnoszeniem efektywności własnej, swoich pracowników i organizacji. 😊
- Zapraszamy wszystkich, którzy są odpowiedzialni 😊za zespoły i poszczególnych pracowników, jak również tych, którzy współpracują z zespołami, choć nie są za nie bezpośrednio odpowiedzialni.

# Nie czekaj, zapisz się online. Pierwsi korzystają najwięcej!

Zapisując się do 26 czerwca, zyskujesz 1200 zł, dzięki:

- 800 zł zniżki w czesnym rozliczanej przez cały okres studiów, proporcjonalnie do wybranego systemu ratalnego,
- 400 zł dzięki zwolnieniu z opłaty wpisowej.

Jeśli jesteś naszym absolwentem, zyskasz jeszcze więcej 1400 zł:

- 1000 zł zniżki w czesnym rozliczanej przez cały okres studiów, proporcjonalnie do wybranego systemu ratalnego,
- 400 zł dzięki zwolnieniu z opłaty wpisowej.

Najniższa cena z ostatnich 30 dni: 237 zł/mies.

## Program studiów

Program studiów podyplomowych na kierunku **psychologia w biznesie**.



Liczba miesięcy nauki:

**9**



Liczba godzin: **170**



Liczba zjazdów: **10**



Liczba semestrów: **2**

### PSYCHOLOGICZNE MECHANIZMY ZAANGAŻOWANIA I MOTYWACJI (16 godz.)

- Co motywuje do lepszej pracy? Czynniki motywujące do pracy
- Narzędzia rozpoznawania motywów działania podległego personelu
- O motywowaniu z perspektywy różnych pokoleń na rynku pracy
- Rozmowa motywująca/scenariusz/zasady/trening

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 łodz a studentem zawierana jest w formie pisemnej.

### **COACHING JAKO NARZĘDZIE ROZWOJU (16 godz.)**

- Psychologia doboru metod rozwojowych dla pracownika
- Założenia procesu coachingu indywidualnego, czyli jak maksymalizować efektywność procesu
- Struktura rozmowy coachingowej i trening rozmów

### **PSYCHOLOGIA PODEJMOWANIA DECYZJI W BIZNESIE (16 godz.)**

- Przebieg procesu podejmowania decyzji.
- Deformacje przekonań a funkcjonowanie w biznesie.
- Reguły wybierania i oceniania. Co decyduje o tym, jak oceniamy.

### **STYLE KIEROWANIA I PRZYWÓDZTWO W PRAKTYCE (16 godz.)**

- Style przewodzenia. Jaki jest twój styl i co z tego wynika.
- Zarządzanie młodym pokoleniem.
- Zadania menedżera oraz skuteczne sposoby ich realizowania.

### **TECHNIKI TWÓRCZEGO MYŚLENIA W BIZNESIE (8 godz.)**

- Kreatywność jako podstawowe narzędzie rozwoju biznesu. Mózg i jego możliwości.
- Co ogranicza kreatywne myślenie?
- Trening technik kreatywnego myślenia.

### **METODY EFEKTYWNEGO WYKORZYSTYWANIA CZASU PRACY (8 godz.)**

- Obszary zarządzania swoim czasem.
- Zasady planowania. Reguły w planowaniu.
- Efektywna praca z kalendarzem, korespondencją i telefonami.

### **ASERTYWNOŚĆ W BIZNESIE (16 godz.)**

- Dlaczego biznes oczekuje asertywności.
- Obszary asertywności szersze niż sztuka mówienia „nie” i subtelna granica pomiędzy asertywnością a jej brakiem.
- Techniki zachowań asertywnych w kontaktach z klientami, przełożonymi, podwładnymi.
- Autodiagnoza własnej asertywności.

### **PSYCHOLOGIA ZMIANY, CZYLI JAK ZARZĄDZAĆ SOBĄ I ZESPOŁEM W OBLICZU CIĄGŁYCH ZMIAN (16 godz.)**

- Psychologiczny model reakcji na zmianę.
- Jak diagnozować etap zmiany, na którym znajduje się pracownik?
- Metodyka pracy z zespołem w zmianie.

### **PSYCHOLOGIA REKRUTACJI (16 godz.)**

- Narzędzia pracy rekrutera/ Jak czytać CV i listy motywacyjny.
- Prowadzenie profesjonalnych rozmów rekrutacyjnych.
- Employer branding w praktyce.

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 lodz a studentem zawierana jest w formie pisemnej.

### **DOBROSTAN I JEGO GŁÓWNE WYMIARY W ŻYCIU ZAWODOWYM (8 godz.)**

- Modele PERMA i Gallupa
- Wpływ troski o dobrostan na uwalnianie potencjału indywidualnego i grupowego
- Rola świadomego wsparcia jednostki i zespołów w budowaniu i utrzymaniu motywacji i zaangażowania

### **PSYCHOLOGIA BUDOWANIA WIZERUNKU I PROWADZENIA PREZENTACJI (16 godz.)**

- Jak kierować własnym wizerunkiem społecznym
- Narzędzia pracy prowadzącego prezentację
- Trening wystąpień publicznych

### **PSYCHOLOGIA ROZWIĄZYWANIA KONFLIKTÓW (16 godz.)**

- Style rozwiązywania konfliktów
- Jakie znane sposoby nie rozwiązują konfliktów
- Jak rozwiązywać konflikty społeczne. Jak interweniować w konflikt

### **PRACA INDYWIDUALNA - PROJEKT (10 godz.)**

- Przygotowanie pracy projektowej z wybranych zagadnień programowych.

#### **Forma zaliczenia**



Test z wybranych  
zagadnień  
programowych

## **Wykładowcy**

### **dr Joanna Rajang**

Od ponad 25 lat jest związana z biznesem, współpracuje z polskimi i międzynarodowymi firmami i wykorzystuje psychologię na rzecz wzrostu efektywności i satysfakcji z pracy pracowników. Doktor psychologii i trener biznesu. Master Certificate Coach. Przede wszystkim praktyk. Towarzyszy organizacjom w procesach przechodzenia przez zmiany, w tym w procesach związanych z rozwijaniem relacji opartych jednocześnie na asertywności i współpracy. Na co dzień kieruje zespołem specjalistów w Personal System który realizuje strategiczne projekty rozwojowe dla firm i organizacji. Prowadzi sesje doradcze dla wyższej i średniej kadry menedżerskiej, specjalistów i konsultantów we wszelkich obszarach związanych z wykorzystaniem psychologii w biznesie oraz z zarządzaniem firmą, tworzeniem jej strategii, misji, kultury organizacyjnej. Praktykuje również jako coach, posiada akredytację na poziomie Master Coach w International Coaching Federation. Wspiera kadry między innymi takich działów w przedsiębiorstwach jak:

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 lodz a studentem zawierana jest w formie pisemnej.

Marketing, Sprzedaż, Zaopatrzenie, Łańcuch Dostaw, Informatyka, Technika, COK, Pion Obsługi Klienta, Telemarketing – ma zakontraktowanych ponad 3500h coachingowych. W wolnym czasie piszę książki z obszaru praktycznego wykorzystania psychologii w biznesie. Jak dotąd ma na swoim koncie 6 książek i kilkadziesiąt publikacji naukowych. Ostatnio natomiast wydała książkę „Asertywny Rodzic” traktująca o tym jak reagować na zachowania różne, jak być stanowczym i jednocześnie łagodnym.

### **prof. dr hab. Ryszard Cymerman**

Tytuł profesora uzyskał w 1993 r. Zatrudniony na Uniwersytecie Warmińsko-Mazurskim w Olsztynie. W latach 200-2003 piastował funkcję wiceprezydenta Polskiej Federacji Stowarzyszeń Rzecznawców Majątkowych. Jest również przewodniczącym Państwowej Komisji Kwalifikacyjnej ds. szacowania nieruchomości. Jest współautorem lub autorem około 50 artykułów, a także 10 podręczników lub skryptów. Jego doświadczenie dydaktyczne jest poparte 43 latami pracy na uczelni.

### **Joanna Matuszewicz - Pawłowska**

Trener Biznesu / coach/ Rysowniczką biznesową w Personel System

Od 10 lat współpracuje z średnią kadrą zarządzającą i realizuje złożone projekty szkoleniowo- coachingowe dla menedżerów różnych firm i organizacji. Jest trenerem kadry menedżerskiej kilku wiodących firm na rynku polskim. Ze względu na swoje doświadczenie zawodowe specjalizuje się w tematach związanych z zarządzaniem zespołem oraz ze sprzedażą i profesjonalną obsługą Klienta

Od kilku lat związana z Wyższą Szkołą Bankową w Toruniu i w Bydgoszczy.

Trenerka myślenia wizualnego, Rysowniczką konferencyjną. Prowadzi warsztaty dla kadry menedżerskiej ucząc jak rysunkiem można zwiększyć efektywność swoich wystąpień.

Zespoły handlowe uczy jak wykorzystać rysunek w sprzedaży i w prezentacji handlowej.

Przygotowuje również pracowników firm, z którymi współpracuje do konkursów autoprezentacyjnych ucząc, jak można urozmaicić takie wystąpienie wprowadzając rysunek.

Ze względu na wieloletnie doświadczenie w pracy z Biznesem uczy i pokazuje jak wykorzystać rysunek i myślenie wizualne właśnie w tym obszarze i jak zwiększyć swoją skuteczność biznesową dzięki rysunkom.

Oprócz warsztatów z „Rysunek w biznesie” rysuje konferencje, wystąpienia, warsztaty. Zajmuje się facylitacją graficzną. Tworzy również rysunki do webinarów, live’ów i kursów on-line. Autorka kursu on-line „Rysunek w Biznesie”.

Na co dzień związana z Personel System.

# 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 zaowocują 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
<b>1 rata</b>	<b>1 rok</b>	<b>5700 zł</b>

	Rok nauki	Czesne
<b>2 raty</b>	<b>1 rok</b>	<b>2850 zł</b>

	Rok nauki	Czesne
<b>10 rat</b>	<b>1 rok</b>	<b>570 zł</b>

	Rok nauki	Czesne
--	-----------	--------

**12 rat**

**1 rok**

**475 zł**



# Ceny dla absolwentów WSB i WSB Merito

## Niestacjonarne - Gwarantowane czesne stałe

	Rok nauki	Czesne
<b>1 rata</b>	<b>1 rok</b>	<b>5700 zł</b>

	Rok nauki	Czesne
<b>2 raty</b>	<b>1 rok</b>	<b>2850 zł</b>

	Rok nauki	Czesne
<b>10 rat</b>	<b>1 rok</b>	<b>570 zł</b>

	Rok nauki	Czesne
<b>12 rat</b>	<b>1 rok</b>	<b>475 zł</b>