

# Negocjacje i mediacje w biznesie

- Specjalność - studia I stopnia

**Kierunek: Psychologia w biznesie**

Hybrydowe **OD PAŹDZIERNIKA** Studia licencjackie

## Czego nauczysz się, wybierając tę specjalność?

Poznasz różnorodne techniki negocjacyjne, takie jak analiza interesów, tworzenie wartości, zarządzanie emocjami oraz rozwiązywanie konfliktów.

Zdobędziesz wiedzę na temat procesów mediacji, etapów mediacji oraz umiejętności efektywnego prowadzenia mediacji w kontekście biznesowym. Będziesz się również uczyć, jak wspierać strony konfliktu w znalezieniu satysfakcjonującego dla nich rozwiązania.

Rozwiniesz umiejętności skutecznej komunikacji interpersonalnej, w tym słuchania aktywnego, zadawania skutecznych pytań oraz wyrażania siebie w sposób klarowny i przekonujący. Komunikacja interpersonalna odgrywa kluczową rolę zarówno w negocjacjach, jak i mediacjach.

Zapoznasz się z podstawami psychologii konfliktu, mechanizmami powstawania konfliktów oraz strategiami radzenia sobie z nimi. Zrozumienie psychologicznych aspektów konfliktu pozwoli ci lepiej rozpoznawać jego przyczyny i skuteczniej zarządzać sytuacjami konfliktowymi.

Przyjrzyj się etycznym i profesjonalnym normom w kontekście negocjacji i mediacji w biznesie. Nauczysz się stosować zasady etyki oraz przestrzegać standardów zawodowych w praktyce negocjacyjnej i mediacyjnej.

Rozwiniesz umiejętność analizy sytuacji, identyfikacji problemów oraz tworzenia kreatywnych rozwiązań biznesowych. Negocjacje i mediacje często wymagają znajomości strategii rozwiązywania problemów, dlatego też będziesz trenować tę umiejętność w praktyce.

### Studia hybrydowe

Zajęcia ćwiczeniowe zrealizujesz na uczelni, a wykłady – online, na platformie MS Teams, w czasie których z wykładowcami i kolegami z grupy kontaktujesz się przez internet, w czasie rzeczywistym (synchronicznie). Dodatkowo skorzystasz z materiałów zamieszczanych na platformie Moodle, w dogodnym dla Ciebie czasie (asynchronicznie).

Lektoraty oraz seminaria dyplomowe, które odbywają się w wybrane piątki (w godzinach popołudniowych i wieczornych), również są realizowane w formule zdalnej (online).

# Co jeszcze powinieneś wiedzieć?

## Certyfikat uprawniający do wpisu na listę mediatorów

Na tej specjalności odbędziesz kurs z mediacji. Ukończenie go z wynikiem pozytywnym upoważnia do wpisu na listę mediatorów stałych prowadzoną przy prezesie sądu okręgowego, przy spełnieniu pozostałych kryteriów zawartych w obowiązujących przepisach prawa. Jeśli wybierzesz inną specjalność, również istnieje możliwość zdobycia certyfikatu mediatora w ramach kół naukowych: Psychologii Mediacji i Negocjacji na Wydziale w Bydgoszczy pod opieką mgr Agnieszki Abramczyk oraz Psychologii Praktycznej na Uniwersytecie WSB Merito w Toruniu pod kierunkiem mgr Ireny Paczkowskiej.

## Praca dla Ciebie:

negocjator biznesowy  
mediator biznesowy  
specjalista w działach HR i kadr  
doradca/czyni ds. negocjacji i mediacji  
konsultant/ka ds. zarządzania konfliktami  
specjalista/ka ds. relacji międzynarodowych  
przedstawiciel/ka handlowa



## Program studiów

Program studiów obejmuje przedmioty kierunkowe, realizowane przez wszystkich studentów oraz przedmioty specjalnościowe indywidualnie dobrane do poszczególnych specjalności, które możesz wybrać.

### Wybrane przedmioty specjalnościowe:

psychologia komunikacji interpersonalnej  
podstawy wiedzy psychologicznej o konfliktach  
mediacje jako metoda rozwiązywania konfliktów  
elementy teorii negocjacji  
organizacyjne i prawne aspekty prowadzenia mediacji  
trening umiejętności mediacyjnych i negocjacyjnych.

## Special promotion for candidates.

Nie czekaj, zapisz się online. Pierwsi korzystają najwięcej!

### Zapisując się do 17 lipca, zyskujesz:

**800 zł dzięki niżce w czesnym**, która na studiach I stopnia rozliczana jest na pierwszym roku studiów, obniżając proporcjonalnie każdą kolejną ratę czesnego.

Dodatkowo jesteś zwolniony(-na) z opłaty wpisowej w wysokości 85 zł.

do 17 lipca

czesne już od

**316 zł** ~~383 zł~~

miesięcznie

Najniższa cena z ostatnich 30 dni: 316 zł/mies.