

Psychologia w biznesie

- Kierunek - studia podyplomowe

Hybrydowe 2 semestry Gwarancja uruchomienia 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, a część w formie online na platformie MS Teams. W zajęciach uczestniczysz zgodnie z ustalonym harmonogramem zjazdów.

Kierunek dostępny również w formie online.

Poleć znajomemu studia na Uniwersytecie WSB Merito w Toruniu, **zyskaj 10% zniżki w czesnym**. [Szczegóły](#), **BON do pobrania:**

BON

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

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 torun a studentem zawierana jest w formie pisemnej.

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.

Jesteś zainteresowany/zainteresowana dofinansowaniem do studiów podyplomowych?

Sprawdź dofinansowania dla klienta indywidualnego:

[WIĘCEJ INFORMACJI DLA KLIENTA INDYWIDUALNEGO](#)

Sprawdź dofinansowanie dla firm:

[WIĘCEJ INFORMACJI DLA FIRM](#)

Jeśli jesteś zainteresowany studiami podyplomowymi i chcesz dowiedzieć się więcej zostaw do siebie kontakt! Wypełnij formularz, a my skontaktujemy się z Tobą.

[ZOSTAW KONTAKT](#)

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.

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 torun a studentem zawierana jest w formie pisemnej.

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, Getin Bank, 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.

Program studiów

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



Liczba miesięcy nauki:
9



Liczba godzin: **160**



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

COACHING JAKO NARZĘDZIE ROZWOJU (16 godz.)

- **Psychologia doboru metod rozwojowych dla pracownika**
- **Techniki coachingowe w służbie codziennej pracy z zespołem i wspierania podwładnych w rozwoju**
- **Założenia procesu coachingu indywidualnego, czyli jak maksymalizować efektywność procesu**
- **Jak prowadzić rozmowę coachingową.**

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 torun a studentem zawierana jest w formie pisemnej.

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 (8 godz.)

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

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

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 torun a studentem zawierana jest w formie pisemnej.

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

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: Marketing, Sprzedaż, Zaopatrzenie, Łańcuch Dostaw, Informatyka, Technika, COK, Pion Obsługi Klienta, Telemarketing – ma zakontraktowanych ponad 3500h coachingowych. W wolnym czasie pisze 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.

Paulina Gocała

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 torun a studentem zawierana jest w formie pisemnej.

Ekspert z doświadczeniem (15 lat) w tworzeniu i zarządzaniu polityką rozwojową organizacji. Członek Polskiego Towarzystwa Psychologicznego, specjalista ds rozwoju, trener i Coach ICF. Specjalizuje się w szeroko rozumianych treningach i warsztatach menedżerskich (praca zespołowa, przywództwo i umiejętności motywacji, zarządzanie zmianą, zarządzanie efektywnością osobistą, komunikacja, negocjacje). Wykłada na zarządzaniu i psychologii. Udziela wsparcia dydaktykom jak urozmaicić zajęcia aby studenci chętniej się angażowali. Autorka podręcznika dla studentów Kompetencje Managerskie, który cieszy się ogromną popularnością ponieważ napisany jest w przystępny sposób i dopasowany do pokolenia. Szkoliła takie firmy jak Orange Polska, Ikea, Salve Medica czy Hutchinson. Uczyła się pod okiem takich specjalistów jak Jacek Santorski. Współtwórczyni Turkusowych śniadań w Łodzi. Jej pasją jest towarzyszenie w rozwoju tym, którzy chcą się rozwijać w obszarach przywództwa (indywidualnego i zespołowego) oraz chcą stać się ekspertem w komunikowaniu się, motywowaniu, byciu asertywnym i rozwijać umiejętności trenerskie. Jest przekonana, że podstawa pracy wykładowcy, trenera i coacha to uważne słuchanie ludzi, dzielenie się własną wiedzą o życiu i prowadzenie ich w takim kierunku, aby poczuli własną siłę sprawczą. Lubi ciężko pracować, aby osiągnąć cel. Ma wrodzoną niechęć do niepowodzeń i porażek. Przepada za ryzykiem („im trudniej, tym lepiej”). Zawsze poszukuje nowych rozwiązań dla starych problemów. Stara się działać dla dobra, rozwoju i korzyści innych. Wywieranie wpływu przez wymianę myśli jest dla niej podstawowym środkiem realizacji tych celów. Rozmiłowana w sportach czynnie uprawia biegi długodystansowe, triathlon na dystansie IM, spinning, pływanie.

Jacek Cymerman

Doświadczenie biznesowe zdobywa projektując i prowadząc szkolenia od 2002 roku. Praktykę biznesową nabył w takich firmach jak Orange Polska S.A., Burger King Poland S.A. oraz prowadząc własną działalność szkoleniową – doradcą. W Orange Polska S.A. do 2013 r. pełnił funkcję Trenera Programowego, odpowiedzialnego za przygotowywanie i wdrażanie projektów rozwojowych dla menedżerów i trenerów wewnętrznych. Zarządzał zespołami projektowymi. W Burger King Poland S.A. do 2017 r. był menedżerem ds. szkoleń i rozwoju. Od 13 lat współpracuje z Uniwersytetem WSB Merito Wrocław, Bydgoszcz, Toruń (wcześniej Wyższa Szkoła Bankowa). Prowadzi zajęcia na studiach podyplomowych z zakresu zarządzania, obsługi klienta, psychologii rozwiązywania konfliktów, rozwoju umiejętności trenerskich oraz coachingowych. Projektuje i realizuje szkolenia, zarządza merytorycznie projektami edukacyjnymi, realizuje projekty doradcze.

Doświadczenie szkoleniowe zdobył na sali w wersji offline i online, realizując ponad 1200 dni szkoleniowych. W szczególności rozwijając kompetencje miękkie, menedżerskie i specjalistyczne właścicieli firm, menedżerów, ekspertów, specjalistów w wielu różnych branżach i instytucjach.

Specjalizuje się w tematach związanych z: rozwojem kompetencji menedżerskich, budowaniem efektywności osobistej i zespołowej, zarządzania projektami, sprzedaży i obsługi Klienta, negocjacji handlowych, szeroko rozumianej komunikacji - F2F, telefonicznej i mailowej. Do rozwoju podchodzi jak do projektu i do procesu, szeroko planując różnorodne działania i wykorzystując dopasowane narzędzia rozwojowe

Joanna Matuszewicz - Pawłowska

Trener Biznesu / coach/ Rysowniczką biznesową w Personel System

Od 10 lat współpracuje ze średnią kadrą zarządzającą i realizuje złożone projekty szkoleniowo- coachingowe dla menedżerów różnych firm i organizacji. Jest trenerem kadry menadżerskiej 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 Uniwersytetem WSB Merito 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.

Partnerzy kierunku



Special promotion for candidates.

Nie czekaj, zapisz się online. Pierwsi korzystają najwięcej!

Zapisując się do 29 listopada, 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 29 listopada
czesne już od
254 zł ~~271 zł~~
miesięcznie



Najniższa cena z ostatnich 30 dni: 254 zł/mies.

Ceny dla kandydatów

Studia to inwestycja, która się zwraca

Na Uniwersytecie WSB Merito w Toruniu 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 na Uniwersytecie WSB Merito w Toruniu 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	5300 zł 5700 zł

	Rok nauki	Czesne
2 raty	1 rok	2650 zł 2850 zł

	Rok nauki	Czesne
10 rat	1 rok	530 zł 570 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 torun a studentem zawierana jest w formie pisemnej.

12 rat

1 rok

441 zł 475-zł

Ceny dla absolwentów WSB i WSB Merito

Niestacjonarne - Gwarantowane czesne stałe

	Rok nauki	Czesne
1 rata	1 rok	5300 zł 5700 zł

	Rok nauki	Czesne
2 raty	1 rok	2650 zł 2850 zł

	Rok nauki	Czesne
10 rat	1 rok	530 zł 570 zł

	Rok nauki	Czesne
12 rat	1 rok	441 zł 475 zł