



Uniwersytet im. Adama Mickiewicza w Poznaniu

(nazwa szkoły wyższej lub innej jednostki prowadzącej studia podyplomowe)

Wydział Nauk Społecznych – Instytut Psychologii

(wydział - instytut)

ŚWIADECTWO

UKOŃCZENIA STUDIÓW PODYPLOMOWYCH

Pan(i) **mgr Elżbieta Stelmach**

urodzony(a) w dniu **29 grudnia** 19 **68** r. w **Drawsku Pomorskim**

woj..... ukończył(a) w roku **2004/2005**

..... **dwu** semestralne Studia Podyplomowe w zakresie
psychologii w zarządzaniu

..... z wynikiem **bardzo dobrym**

DZIEKAN
WYDZIAŁU NAUK SPOŁECZNYCH

Prof. dr hab. Jan Grad

(pieczęć, podpis)



REKTOR
REKTOR
REKTOR
jeden z członków Rady Wyższej

Prof. dr hab. Janusz Wiśniewski

(pieczęć, podpis)

Poznań

dnia **9 lipca** 20 **05** r.

** Skala ocen: celująca, bardzo dobra, dobra, dostateczna, dopuszczająca

* Dotyczy studiów podyplomowych prowadzonych przez szkoły wyższe

** Nie dotyczy studiów podyplomowych prowadzonych przez szkoły wyższe

Lp.	Nazwa przedmiotu	Liczba godzin zajęć teoretycznych	Liczba godzin zajęć praktycznych
1.	Podstawowe problemy HRM	6	
2.	Diagnoza organizacji	6	
3.	Zachowania w organizacji	13	
4.	Komunikacja w organizacji (HR, CI, klimat)	16	
5.	Osobowość i kompetencje umysłowe menedżera	8	
6.	Ryzyko w zarządzaniu	6	
7.	Psychologia pieniądza	5	
8.	Decyzje menedżerskie	11	
9.	Wykorzystanie testów psychologicznych do celów selekcji	5	
10.	Psychopatologia pracy	5	
11.	Zarządzanie czasem	5	
12.	Motywowanie pracowników	15	
13.	Zarządzanie sytuacjami kryzysowymi	14	
14.	Planowanie kariery zawodowej i podstawowe modele zarządzania	14	
15.	Ocena potrzeb szkoleniowych i efektów szkoleń	10	
16.	Techniki badania opinii	5	
17.	Drogi życia – szanse i zagrożenia	7	
18.	Psychologiczne aspekty komunikacji interpersonalnej w biznesie		10
19.	Techniki i strategie negocjacji i mediacji		10
20.	Psychologiczne aspekty doradztwa personalnego		
	- rekrutacja		10
	- wybrane techniki oceny		10
	- technika 360 stopni		10
21.	Wybrane techniki budowania zespołów		10
22.	Argumentacja i perswazja		10
23.	Techniki assessment center		10
24.	Budowanie kompetencji przywódczych		10
25.	Zarządzanie procesem sprzedaży		10
26.	Seminarium dyplomowe		19
	Razem:	151	119