



Uniwersytet WSB
Merito w Poznaniu



Akademia rozwoju osobistego

Numer usługi 2024/07/01/7405/2204794

📍 Katowice / mieszana (stacjonarna połączona z usługą zdalną w czasie rzeczywistym)

📖 Studia podyplomowe

🕒 160 h

📅 01.10.2024 do 30.06.2025

4 850,00 PLN brutto

4 850,00 PLN netto

30,31 PLN brutto/h

30,31 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria	Zdrowie i medycyna / Psychologia i rozwój osobisty
Sposób dofinansowania	wsparcie dla osób indywidualnych wsparcie dla pracodawców i ich pracowników
Grupa docelowa usługi	Studia przeznaczone są, dla tych, dla których ważna jest osobista efektywność, umiejętność budowania satysfakcjonujących relacji z ludźmi oraz ciągły rozwój. Do udziału w Akademii zapraszamy wszystkich zainteresowanych psychologią pozytywną, stojących przed ważnymi decyzjami życiowymi, przygotowujących się do awansu lub zmiany pracy oraz świeżo upieczonych menedżerów.
Minimalna liczba uczestników	18
Maksymalna liczba uczestników	25
Data zakończenia rekrutacji	01-10-2024
Forma prowadzenia usługi	mieszana (stacjonarna połączona z usługą zdalną w czasie rzeczywistym)
Liczba godzin usługi	160
Podstawa uzyskania wpisu do BUR	art. 163 ust. 1 ustawy z dnia 20 lipca 2018 r. Prawo o szkolnictwie wyższym i nauce (t.j. Dz. U. z 2023 r. poz. 742, z późn. zm.)
Zakres uprawnień	Studia podyplomowe

Cel

Cel edukacyjny

Celem Akademii Rozwoju Osobistego jest rozwój posiadanych umiejętności osobistych poprzez praktyczne zastosowanie najnowszych światowych standardów rozwoju osobistego i metodyki opartej na różnych dziedzinach psychologii. Program ukierunkowany jest na intensywny rozwój kompetencji osobistych i menedżerskich, gwarantuje faktyczny wzrost efektywności prowadzonych działań.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
<p>Wiedza:</p> <ol style="list-style-type: none">1. Zna i potrafi opisać wybrane teorie komunikacji i psychologii pozytywnej.2. Zna zasady celowego kreowania wizerunku.3. Wymienia strategie rozwiązywania konfliktów i zna najważniejsze pojęcia w obszarze negocjacji i mediacji.4. Zna zasady savoir vivre.5. Wymienia i potrafi opisać wybrane strategie sprzedaży.	<p>Test sprawdzający wiedzę po I semestrze i test sprawdzający wiedzę po II semestrze.</p>	<p>Test teoretyczny</p>
<p>Umiejętności:</p> <ol style="list-style-type: none">1. Potrafi posługiwać się wybranymi narzędziami i modelami komunikacji.2. Stosuje narzędzia analizy osobistych modeli biznesowych.3. Rozpoznaje i stosuje narzędzia wpływu społecznego.4. Potrafi zastosować narzędzia zarządzania sobą i automotywacji .5. Wykorzystuje narzędzia krytycznego myślenia.6. Rozpoznaje dylematy etyczne i opisuje je z punktu widzenia wybranych teorii.7. Stosuje wybrane techniki zarządzania stresem.	<p>Test sprawdzający wiedzę po I semestrze i test sprawdzający wiedzę po II semestrze.</p>	<p>Test teoretyczny</p>
<p>Kompetencje społeczne:</p> <ol style="list-style-type: none">1. Współpracując w zespole uzasadnia podejmowane przez siebie strategie i sposoby działania2. Wartościuje przyjmowane sposoby realizacji celów zespołu3. Jest zorientowany na współpracę w rozstrzygnięciu dylematów związanych z pracą w grupie	<p>Test sprawdzający wiedzę po I semestrze i test sprawdzający wiedzę po II semestrze.</p>	<p>Test teoretyczny</p>

Kwalifikacje

Kompetencje

Usługa prowadzi do nabycia kompetencji.

Warunki uznania kompetencji

Pytanie 1. Czy dokument potwierdzający uzyskanie kompetencji zawiera opis efektów uczenia się?

Świadectwo studiów podyplomowych zawiera program kierunku wraz ze zrealizowanymi godzinami i punktami ECTS. Absolwent uzyskuje zaświadczenie potwierdzające zdobyte efekty kształcenia.

Pytanie 2. Czy dokument potwierdza, że walidacja została przeprowadzona w oparciu o zdefiniowane w efektach uczenia się kryteria ich weryfikacji?

Świadectwo ukończenia studiów podyplomowych jest wydawane na podstawie uzyskania pozytywnej oceny z każdego semestru zgodnie z Regulaminem Studiów Podyplomowych.

Studia kończą się zaliczeniem na ocenę określonym w karcie kierunku.

Pytanie 3. Czy dokument potwierdza zastosowanie rozwiązań zapewniających rozdzielenie procesów kształcenia i szkolenia od walidacji?

Świadectwo ukończenia studiów podyplomowych jest potwierdzeniem uzyskania pozytywnego wyniku z testu semestralnego i egzaminu końcowego.

Program

Komunikacja – jak mówić, by być słuchanym i jak słuchać, by dobrze rozumieć intencje (16 godz.)

- Zniekształcenia i błędy poznawcze – jak nie wpadać w pułapki umysłu?
- Style komunikacji – fakty i mity. Komunikacja a osobowość. Życie introwertyka w świecie Ideału Ekstrawertyka
- Filary komunikacji – elementy komunikacji empatycznej i perswazyjnej
- Eliminowanie barier komunikacyjnych
- Anatomia wypowiedzi – model czterech ust i czterech uszu – reagowanie na intencje rozmówcy.
- Elementy asertywności i komunikacji menedżerskiej

Kształtowanie wizerunku i wystąpienia publiczne – jak zbudować osobistą markę i porwać audytorium? (16 godz.)

- Krzywe zwierciadło poznania i moc pierwszego wrażenia
- Cztery wymiary wizerunku
- Cele autoprezentacji
- Wystąpienia i przemawianie publiczne
- Wystąpienia informacyjne vs perswazyjne
- Narzędzia analizy osobistych modeli biznesowych

BUDOWANIE SIŁY I ODPORNOŚCI PSYCHICZNEJ (MENTAL TOUGHNESS), JAK ZOSTAĆ SWOIM NAJLEPSZYM PSYCHOTERAPEUTĄ (PODSTAWY ACT). (16 godz.)

PSYCHOLOGIA ZMIANY I AUTOMOTYWACJA

- filary siły psychicznej: zaangażowanie, kontrola, elastyczność, pewność siebie
- budowanie nastawienia na wyzwania vs nastawienia na zagrożenie. Skuteczne sposoby kontroli emocji
- praca z umysłem – podstawy treningu mentalnego i (auto)terapii Akceptacji i Zaangażowania
- psychologia trwałej zmiany zachowania - nawyki, samokontrola vs samoregulacja, model zmiany Jamesa Prochaski

INTELIGENCJA TEMPORALNA I TECHNIKI MISTRZÓW W ZARZĄDZANIU WŁASNĄ EFEKTYWNOŚCIĄ (16 godz.)

- równoważenie perspektyw czasowych wg Philipa Zimbardo
- najpierw rzeczy najważniejsze - Macierz Eisenhowera
- mechanizmy psychologiczne wspierające i utrudniające osobistą efektywność

- metoda Motywacji Błyskawicznej w praktyce motywowania siebie i innych

NEGOCJACJE I ROZWIĄZYWANIE KONFLIKTÓW – JAK WSPÓLNIE DOJŚĆ DO „TAK” I OSIĄGAĆ NAJLEPSZE POROZUMIENIA? (16 godz.)

- strategie rozwiązywania konfliktów
- istota negocjacji
- siła w negocjacjach, BATNA
- techniki negocjacyjne
- trening sytuacji negocjacyjnych

PERSWAZJA I WYWIERANIE WPŁYWU – JAK OSIĄGAĆ SWOJE CELE, SZANUJĄC INNYCH I NIE DAĆ SIĘ PSYCHOMANIPULACJOM? (16 godz.)

- wiarygodność nadawcy przekazu
- rola atrakcyjności osobistej
- argumenty logiczne i emocjonalne – konstruowanie komunikatów perswazyjnych
- efekt bumerangu w perswazji
- dostosowanie sposobu perswazji do odbiorcy
- wzmacnianie siły oddziaływania poprzez język
- psychomanipulacje i radzenie sobie z nimi

KOMPETENCJE LIDERA – PSYCHOLOGIA POZYTYWNA W RĘKACH PRZYWÓDCY (16 godz.)

- źródła władzy
- lider, kreator, inspirator
- wykorzystanie mechanizmów psychologicznych w zarządzaniu
- przywództwo sytuacyjne Kena Blancharda
- motywowanie wg Deci'ego i Ryana
- SAVOIR-VIVRE (16 godz.)
- kultura na co dzień i w biznesie
- wizerunek profesjonalisty
- szlifowanie manier
- komunikacja
- korespondencja biznesowa
- precedencja
- zachowanie się przy stole

PUŁAPKI OCENIANIA I PODEJMOWANIE DECYZJI – KTO TU RZĄDZI – JA CZY MÓJ MÓZG? (16 godz.)

- zasady działania umysłu - system 1, system 2
- unikanie zniekształceń poznawczych i błędów w myśleniu
- wykorzystywanie intuicji vs poskramianie intuicji
- teoria perspektywy w praktyce
- psychologia a dylematy moralne
- wskazówki dotyczące rozwiązywania dylematów etycznych

INSTRUKCJA OBSŁUGI CZŁOWIEKA – PSYCHOLOGIA SPOŁECZNA W PRAKTYCE (16 godz.)

- wszędzie gdzie pojawia się człowiek, pojawia się psychologia
- emocje vs racjonalność, czyli homo-nie całkiem-sapiens
- funkcjonowanie psychospołeczne człowieka, czyli zwierzęta społeczne
- zjawiska psychologiczne, które wpływają na Twoje życie, czyli poczuj to na własnej skórze
- elementy krytycznego myślenia, czyli wszystko jest wielką teorią spiskową

Forma zaliczenia:

Test sprawdzający wiedzę po I semestrze i test sprawdzający wiedzę po II semestrze.

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 0

Przedmiot / temat zajęć	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin	Forma stacjonarna
-------------------------	-----------------------	---------------------	---------------------	---------------	-------------------

Brak wyników.

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt usługi brutto	4 850,00 PLN
Koszt usługi netto	4 850,00 PLN
Koszt godziny brutto	30,31 PLN
Koszt godziny netto	30,31 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 3



1 z 3

mgr Andrzej Szastok

Trener biznesu i administracji publicznej, coach, nauczyciel akademicki, wykładowca na studiach MBA. Absolwent polonistyki na Uniwersytecie Śląskim, a także studiów podyplomowych: zarządzanie w administracji i protokół dyplomatyczny (Centrum Podyplomowego Kształcenia Pracowników Administracji Państwowej), Zintegrowane systemy zarządzania w urzędach administracji publicznej (Wyższa Szkoła Administracji), marketing polityczny (Uniwersytet Śląski), praktyczna psychologia społeczna (Szkoła Wyższa Psychologii Społecznej). Ukończył Szkołę Trenerów Elżbiety Sołtys w Krakowie oraz Szkołę Trenerów Biznesu i Szkołę Coachingu Menedżerskiego wrocławskiego MODERATORA uzyskując certyfikaty trenera biznesu i coacha.

Przez wiele lat związany był jako menedżer z instytucjami administracji publicznej oraz firmami polskiego rynku książki.

Szkolenia prowadzi od 2000 roku. Specjalizuje się w projektach rozwojowych z zakresu treningu dla trenerów, negocjacji, kreowania wizerunku i wystąpień publicznych, kompetencji menedżerskich i etyki.



2 z 3

prof. dr hab. Marek Szopa

Profesor nauk fizycznych, praktyk zarządzania. Współzałożyciel i Partner Zarządzający firmy szkoleniowej Exbis. Od wielu lat rozwija zainteresowania "ściśłym" podejściem do rozwoju

organizacji i zarządzania. Odbywał staże w uniwersytetach w Kolonii i Leuven. Specjalista w zakresie twórczego myślenia i lateralnych technik rozwiązywania problemów oraz podejmowania decyzji w oparciu o teorię gier. Autor oryginalnych gier symulacyjnych realizowanych w instytucjach gospodarczych. Prowadzi szkolenia negocjacyjne - przygotowywał negocjatorów z Ministerstwa Gospodarki do rozmów akcesyjnych z UE oraz m.in. pracowników Kancelarii Prezesa Rady Ministrów, ING, PKO BP, BZ WBK, Comarch czy Hewlett-Packard Global e-Business Operations. Członek Rady Polskiej Izby Firm Szkoleniowych. Współpracownik firm konsultingowych – Change International (Irlandia, Niemcy), WissemaGroup i Core Commit (Holandia). Wykładowca zapraszany na międzynarodowe konferencje poświęcone zastosowaniom teorii gier i nowym ideom w zarządzaniu (m.in. MUWIT Berlin, Global HR&OD Forum, ICGT Stony Brook, IWGT&EA Sao Paulo).



3 z 3

mgr Kamil Zieliński

Psycholog i trener biznesu. Kierownik programowy i menedżer kierunku Psychologia w biznesie. Aktywny przedsiębiorca. Autor książek „Psychoefekty. 50 zjawisk psychologicznych, które wpływają na Twoje życie” oraz „Psychokompetencje. 10 psychologicznych supermocy, które warto rozwijać”. Fundator i wiceprezes Fundacji Future Hero. Ekspert do spraw psychologii społecznej i komunikacji w Centrum Analiz Miejskich IRRP oraz recenzent naukowy portalu Mała Psychologia. Stale współpracuje z sektorem biznesowym, administracją oraz organizacjami pozarządowymi. Członek Polskiego Towarzystwa Trenerów Biznesu. Uczy wykorzystania psychologii w życiu i biznesie. Interesuje się psychologicznymi aspektami skutecznego komunikowania się, budowaniem odporności psychicznej, sprzedażą, autoprezentacją oraz technikami wywierania wpływu i perswazji.

Jako popularyzator wiedzy psychologicznej udzielał komentarzy m.in. dla Newsweek Polska, TVN, Polsat, ZOOM TV, Radio ESKA, Radio Katowice, TOK FM, Radio Wrocław oraz Radio RAM.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Podczas zjazdu każdy uczestnik programu otrzymuje komplet materiałów dydaktycznych w formie pdf bądź na platformie moodle. Materiały te przygotowują wykładowcy, dostosowując je do specyfiki prowadzonego tematu.

Uczestnicy studiów pracują na platformie Extranet, to wewnętrzna platforma komunikacyjna Uczelni WSB Merito, stworzona w celu ograniczenia formalności oraz ułatwienia przepływu informacji między uczestnikami a uczelnią. Za jej pomocą przez całą dobę i z każdego miejsca na świecie uczestnicy mają dostęp do:

- harmonogramu zajęć,
- informacji na temat płatności,
- materiałów dydaktycznych,
- katalogu bibliotecznego,
- informacji dotyczących zmian w planach zajęć, ogłoszeń i aktualności.

Warunki uczestnictwa

Zgodnie z regulaminem zapisów na studia podyplomowe na Uniwersytecie WSB Merito w Poznaniu Filia w Chorzowie, należy zapisać się również poprzez formularz online znajdujący się na stronie: www.merito.pl/rekrutacja/krok1 oraz dostarczyć komplet dokumentów do Biura Rekrutacji WSB Merito w Poznaniu Filia w Chorzowie

Kryteria uczestnictwa w Programie

- ukończone studia wyższe I lub II stopnia
- spełnienie warunków rekrutacyjnych

Warunki zaliczenia

- Test semestralny
- Test końcowy

Interaktywna forma zajęć

Wykłady uzupełniane są ćwiczeniami, warsztatami oraz studiami przypadków.

Zjazdy odbywają się średnio raz lub dwa razy w miesiącu:

- w soboty od 9:00 do 17:00,
- w niedziele od godz. 9:00 do 17:00.

Informacje dodatkowe

Dodatkowe szkolenia

Uczestnicy naszych programów mogą brać udział w ciekawych szkoleniach, które prowadzą doświadczeni trenerzy. Udział w spotkaniach jest bezpłatny. Dzięki szkoleniom można uzupełnić wiedzę i potwierdzić ją certyfikatem.

Informacje dodatkowe

- Szczegółowy harmonogram usługi może ulec zmianie w postaci realizowanych przedmiotów w danym dniu i osób prowadzących. **Zmianie nie ulegają terminy zjazdów na studiach podyplomowych oraz ilość godzin usługi.**
- **Harmonogram zjazdów zostanie upubliczniony na stronach Uczelni lub w BUR na 2 tygodnie przed zajęciami**
- **Godziny zajęć podane w harmonogramie są godzinami zegarowymi, zaś ilość godzin programowych jest podana w godzinach dydaktycznych. 160 godzin dydaktycznych = 120 godzin zegarowych**
- **Cena usługi nie obejmuje opłaty wpisowej oraz końcowej.**

Warunki techniczne

Zajęcia prowadzone są hybrydowo:

- część zajęć prowadzona jest w salach wykładowych,
- część zajęć prowadzonym jest w czasie rzeczywistym na platformie MS TEAMS.

Techniczne wymagania do zajęć:

- komputer (z wbudowanymi lub podłączonymi głośnikami i mikrofonem),
- dostęp do Internetu,
- słuchawki (opcjonalnie),
- jeśli chcesz aby Cię widziano, możesz użyć kamery umieszczonej w laptopie/komputerze.

Adres

ul. ks. kard. Stefana Wyszyńskiego 7
40-132 Katowice
woj. śląskie

Zajęcia mogą być realizowane w różnych lokalizacjach:
1. Uniwersytet WSB Merito w Poznaniu Filia w Chorzowie
ul. Armii Krajowej 10-12, 41-506 Chorzów

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Wi-fi

- Laboratorium komputerowe

Kontakt



Anna Kierzek-Janiak

E-mail anna.kierzek-janiak@chorzow.merito.pl

Telefon (+48) 32 3498 452