



Psychologia w biznesie: wpływ, motywacja i podejmowanie decyzji

Numer usługi 2025/10/29/193341/3114728

1 000,00 PLN brutto
813,01 PLN netto
166,67 PLN brutto/h
135,50 PLN netto/h

CONCEPCION
SPÓŁKA Z
OGRANICZONĄ
ODPOWIEDZIALNOŚ
CIĄ

Brak ocen dla tego dostawcy

📍 Bydgoszcz / stacjonarna
🏠 Usługa szkoleniowa
🕒 6 h
📅 25.05.2026 do 25.05.2026

Informacje podstawowe

Kategoria	Zdrowie i medycyna / Psychologia i rozwój osobisty
Grupa docelowa usługi	Menedżerowie i liderzy zespołów Specjaliści HR Sprzedawcy i handlowcy Osoby odpowiedzialne za rozwój pracowników i kulturę organizacyjną
Minimalna liczba uczestników	1
Maksymalna liczba uczestników	10
Data zakończenia rekrutacji	04-05-2026
Forma prowadzenia usługi	stacjonarna
Liczba godzin usługi	6
Podstawa uzyskania wpisu do BUR	Certyfikat systemu zarządzania jakością wg. ISO 9001:2015 (PN-EN ISO 9001:2015) - w zakresie usług szkoleniowych

Cel

Cel edukacyjny

Celem szkolenia jest rozwinięcie umiejętności wykorzystywania wiedzy psychologicznej w codziennej pracy menedżera i specjalisty. Uczestnicy nauczą się skutecznie motywować innych, stosować techniki wpływu i perswazji, rozumieć mechanizmy podejmowania decyzji oraz świadomie kształtować zachowania w zespole.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Potrafi stosować techniki wpływu i perswazji w praktyce biznesowej		
Rozumie mechanizmy podejmowania decyzji przez siebie i innych	Ćwiczenia praktyczne i symulacje	
Potrafi motywować pracowników i wzmacniać zaangażowanie zespołu	Analiza studium przypadków	Prezentacja
Potrafi przewidywać reakcje ludzi w różnych sytuacjach biznesowych	Test wiedzy i autorefleksja	
Potrafi stosować wiedzę psychologiczną do poprawy komunikacji i współpracy		

Kwalifikacje

Kompetencje

Usługa prowadzi do nabycia kompetencji.

Warunki uznania kompetencji

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

TAK

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

TAK

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

TAK

Program

Blok tematyczny	Zakres tematyczny	Efekty uczenia się
1. Psychologia wpływu i perswazji	Zasady wpływu, techniki perswazyjne w biznesie	Potrafi stosować techniki wpływu w etyczny i skuteczny sposób
2. Motywacja w praktyce	Teorie motywacji, motywowanie indywidualne i zespołowe	Potrafi motywować pracowników, uwzględniając ich potrzeby i profil psychologiczny

3. Mechanizmy podejmowania decyzji	Biasy poznawcze, heurystyki, analiza ryzyka	Rozumie procesy decyzyjne i potrafi podejmować lepsze decyzje biznesowe
4. Zarządzanie zachowaniami w organizacji	Komunikacja, feedback, kształtowanie postaw	Potrafi wpływać na zachowania zespołu i poprawiać współpracę
5. Ćwiczenia praktyczne	Symulacje sytuacji wpływu, decyzji i motywacji	Potrafi zastosować zdobytą wiedzę w praktyce biznesowej

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 5

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 5 Psychologia wpływu i perswazji w biznesie	MONIKA BYLICKA	25-05-2026	09:00	10:00	01:00
2 z 5 Motywacja w praktyce – jak budować zaangażowanie	MONIKA BYLICKA	25-05-2026	10:10	11:10	01:00
3 z 5 Mechanizmy podejmowania decyzji w biznesie	MONIKA BYLICKA	25-05-2026	11:20	12:20	01:00
4 z 5 Zarządzanie zachowaniami i emocjami w organizacji	MONIKA BYLICKA	25-05-2026	12:30	13:30	01:00
5 z 5 Ćwiczenia praktyczne i analiza przypadków	MONIKA BYLICKA	25-05-2026	13:40	15:00	01:20

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
-------------	------

Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	1 000,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	813,01 PLN
Koszt osobogodziny brutto	166,67 PLN
Koszt osobogodziny netto	135,50 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

MONIKA BYLICKA

Pasjonatka rozwoju i budowania partnerskich relacji. Posiada niezwykłą samodyscyplinę i upór w rozwijaniu stabilnych biznesów. Cierpliwa i konsekwentna. Wychodzi poza schematy standardowych rozwiązań i ciągle poszerza horyzonty dążąc do realizacji wizjonerskich planów. Podchodzi do procesu rozwoju firm kompleksowo i merytorycznie, bardzo liczą się dla niej relacje i synergia w poszukiwaniu najlepszych rozwiązań. „Lubię wspierać innych w biznesie i patrzeć jak ich firmy rozwijają się i wzrastają. Kiedy moje koncepcje biznesowe i doradztwo zaczęły procentować sukcesami przyjaciół i znajomych, założyłam działalność, która wychodzi poza dotychczasowe schematy działania firm księgowych i konsultingowych.

Lubię obserwować sukcesy ludzi, którzy naprawdę chcą, są zaangażowani i głodni rozwoju, pokonują problemy i pragną budować. Przejście przez wszystkie szczeble kariery i praca w korporacjach były niezwykle wartościową lekcją dyscypliny i samozaparcia. Dopiero mając takie doświadczenie i wiedzę mogę skutecznie doradzać moim klientom”.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Prezentacja powerpoint, celem utrwalenia informacji przekazanych w trakcie szkolenia, przesłana będzie drogą mailową.

Warunki uczestnictwa

Warunkiem uczestnictwa jest zarejestrowanie się i założenie konta w Bazie Usług Rozwojowych oraz zapisanie się na szkolenie za pośrednictwem Bazy.

Adres

ul. Józefa Ignacego Kraszewskiego 1
85-240 Bydgoszcz
woj. kujawsko-pomorskie

budynek alfa piętro 2

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi

Kontakt



Monika Bylicka

E-mail m.witkowska@concepcion.pl

Telefon (+48) 608 006 771