



Zarządzanie konfliktem – Mediacje i negocjacje

Numer usługi 2026/02/11/13656/3325069

4 600,00 PLN brutto
4 600,00 PLN netto
28,75 PLN brutto/h
28,75 PLN netto/h

Wyższa Szkoła
Biznesu w Gorzowie
Wielkopolskim

📍 Gorzów Wielkopolski / stacjonarna

📖 Studia podyplomowe

★★★★★ 4,6 / 5

🕒 160 h

279 ocen

📅 28.03.2026 do 24.01.2027

Informacje podstawowe

| | |
|--|--|
| Kategoria | Prawo i administracja / Prawo ogólne |
| Grupa docelowa usługi | Studia są skierowane do: <ul style="list-style-type: none">• pracowników sądów,• instytucji pomocy społecznej,• pracowników firm, administracji państwowej i samorządowej, którzy chcą podnieść swoje kwalifikacje zawodowe o umiejętności samodzielnego prowadzenia różnego typu mediacji i negocjacji,• nauczycieli i pedagogów,• psychologów,• osób chcących zdobyć nowy ciekawy i atrakcyjny zawód. |
| Minimalna liczba uczestników | 10 |
| Maksymalna liczba uczestników | 35 |
| Data zakończenia rekrutacji | 16-03-2026 |
| Forma prowadzenia usługi | stacjonarna |
| 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 2024 r. poz. 1571, z późn. zm.) |
| Zakres uprawnień | Studia podyplomowe |

Cel

Cel edukacyjny

Celem studiów jest przygotowanie słuchaczy do zawodu mediatora i negocjatora w różnych sferach życia społecznego, w tym w sądownictwie. Studia dostarczają wiedzy teoretycznej i umiejętności praktycznych do prowadzenia skutecznych negocjacji i mediacji. Standardy programu pozwalają na zarejestrowanie się na listach prezesów Sądów Okręgowych w charakterze mediatora sądowego. Słuchacz zyska wiedzę, kompetencje w zakresie spraw mediacyjnych: cywilnych rodzinnych oświatowych karnych i gospodarczych

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

| Efekty uczenia się | Kryteria weryfikacji | Metoda walidacji |
|---|--|------------------|
| słuchacz zna podstawy teoretyczne, praktyki oraz metody ADR | słuchacz umie wybrać konstruktywną interwencje w celu rozwiązania konfliktu | Prezentacja |
| słuchacz zna psychologiczne aspekty sytuacji konfliktowych | Słuchacz potrafi analizować sytuacje konfliktowe: przyczyny, eskalacja, typologia. | Prezentacja |
| słuchacz zna przepisy prawne regulują funkcjonowanie mediatora | słuchacz potrafi przygotować się do udziału w mediacjach, zna przepisy prawne regulują funkcjonowanie mediatora. | Prezentacja |
| słuchacz umie identyfikować nieetyczne metody manipulacji | słuchacz zna kodeks etyczny mediatora oraz posługuje się nim | Prezentacja |
| wykazuje się kompetencjami osobistymi/intrapersonalnymi, tj. 1) jest kreatywny/-a i konsekwentny/-a w realizacji zadań; 2) przewiduje skutki podejmowanych działań; 3) jest otwarty/-a na zmiany; 4) potrafi radzić sobie ze stresem; 5) aktualizuje wiedzę i | potrafi autoanalizować własne działania i wyciągać konstruktywne wnioski na przyszłość. | Prezentacja |

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

Studia prowadzone będą w godzinach dydaktycznych (1 godz. dydaktyczna = 45min). Przerwy zostały uwzględnione w harmonogramie. Studia zostały podzielone według rodzaju realizacji zajęć - wykłady teoretyczne 44 godz., zajęcia praktyczne 116 godz. Program jest realizowany w czasie dwóch semestrów.

Moduł PODSTAWY WIEDZY O MEDIACJACH I NEGOCJACJACH

- Podstawowe kompetencje mediatora i negocjatora
- Psychologiczne mechanizmy konfliktu
- Podstawy psychologii i socjologii grupy
- Etyka zawodowa mediatora i negocjatora
- Alternatywne metody rozwiązywania sporów (ADR)

Moduł MEDIACJE I NEGOCJACJE

- Strategie i techniki negocjacji w biznesie
- Negocjacje – podstawowe pojęcia, rodzaje, zasady i etapy
- Mediacje – podstawowe pojęcia, rodzaje, zasady, standardy i etapy
- Mediacje w sprawach cywilnych, w tym rodzinnych i okołorozwodowych. Dziecko jako podmiot w mediacji rodzinnej.
- Mediacje w sprawach karnych oraz w sprawach nieletnich
- Mediacje gospodarcze
- Mediacje szkolne i rówieśnicze
- Mediacje z zakresu prawa pracy
- Mediacje w sporach zbiorowych
- Mediacje w konfliktach sąsiedzkich i społecznościach lokalnych
- Mediacje międzykulturowe
- Mediacje z zakresu KPA
- Mediacje z udziałem osób niepełnosprawnych

Moduł: PRAWO MEDIACYJNE

- Stosowanie procedur mediacyjnych w Polsce i na świecie
- Zagadnienia praktyczne związane z postępowaniem mediacyjnym i zasady współpracy z sądem

Moduł TRENING UMIEJĘTNOŚCI PRAKTYCZNYCH

- Techniki mediacyjne, narzędzia skutecznej komunikacji. Warsztat mediacyjny
- Psychologia różnic indywidualnych i osobowości. Proces grupowy
- Techniki i taktyki negocjacyjne, w tym techniki na impas. Warsztat negocjacyjny
- Negocjacje w praktyce – warsztat
- Warsztat sporządzania ugód. Protokoły z mediacji
- Egzamin praktyczny mediatora.
- **Program zgodny jest z wymogami Ministerstwa Sprawiedliwości, ze Standardami szkolenia mediatorów oraz standardami prowadzenia mediacji i postępowania mediatora uchwalonymi przez Społeczną Radę ds. Alternatywnych Metod Rozwiązywania Konfliktów i Sporów przy Ministrze Sprawiedliwości.**

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 30

| Przedmiot / temat zajęć | Prowadzący | Data realizacji zajęć | Godzina rozpoczęcia | Godzina zakończenia | Liczba godzin |
|---|------------------|-----------------------|---------------------|---------------------|---------------|
| 1 z 30 podstawy prawne | Edyta Borysiak | 28-03-2026 | 09:00 | 14:00 | 05:00 |
| 2 z 30 zajęcia 2 | Joanna Cyganiak | 29-03-2026 | 09:00 | 15:00 | 06:00 |
| 3 z 30 zajęcia 3 | Joanna Cyganiak | 11-04-2026 | 09:00 | 15:00 | 06:00 |
| 4 z 30 Strategie i techniki negocjacji w biznesie | dr Jacek Ławicki | 12-04-2026 | 09:00 | 14:00 | 05:00 |
| 5 z 30 zajęcia 5 | Joanna Cyganiak | 25-04-2026 | 09:00 | 15:00 | 06:00 |
| 6 z 30 zajęcia 6 | Edyta Borysiak | 26-04-2026 | 09:00 | 15:00 | 06:00 |
| 7 z 30 Zajęcia 7 | Joanna Cyganiak | 23-05-2026 | 09:00 | 15:00 | 06:00 |
| 8 z 30 zajęcia 8 | Joanna Cyganiak | 24-05-2026 | 09:00 | 15:00 | 06:00 |
| 9 z 30 zajęcia 9 | Joanna Cyganiak | 06-06-2026 | 09:00 | 15:00 | 06:00 |
| 10 z 30 zajęcia 10 | Joanna Cyganiak | 07-06-2026 | 09:00 | 15:00 | 06:00 |
| 11 z 30 zajęcia 11 | Edyta Borysiak | 20-06-2026 | 09:00 | 15:00 | 06:00 |
| 12 z 30 zajęcia 12 | Edyta Borysiak | 21-06-2026 | 09:00 | 15:00 | 06:00 |
| 13 z 30 zajęcia 13 | Joanna Cyganiak | 12-09-2026 | 09:00 | 15:00 | 06:00 |
| 14 z 30 zajęcia 14 | Joanna Cyganiak | 13-09-2026 | 09:00 | 15:00 | 06:00 |
| 15 z 30 zajęcia 15 | Joanna Cyganiak | 19-09-2026 | 09:00 | 15:00 | 06:00 |
| 16 z 30 zajęcia 16 | Edyta Borysiak | 20-09-2026 | 09:00 | 15:00 | 06:00 |
| 17 z 30 zajęcia 17 | Joanna Cyganiak | 10-10-2026 | 09:00 | 15:00 | 06:00 |
| 18 z 30 zajęcia 18 | Joanna Cyganiak | 11-10-2026 | 09:00 | 15:00 | 06:00 |
| 19 z 30 zajęcia 19 | Joanna Cyganiak | 24-10-2026 | 09:00 | 15:00 | 06:00 |

| Przedmiot / temat zajęć | Prowadzący | Data realizacji zajęć | Godzina rozpoczęcia | Godzina zakończenia | Liczba godzin |
|-----------------------------|-----------------|-----------------------|---------------------|---------------------|---------------|
| 20 z 30 zajęcia 20 | Joanna Cyganiak | 25-10-2026 | 09:00 | 14:00 | 05:00 |
| 21 z 30 zajęcia 21 | Joanna Cyganiak | 07-11-2026 | 09:00 | 15:00 | 06:00 |
| 22 z 30 zajęcia 22 | Joanna Cyganiak | 08-11-2026 | 09:00 | 15:00 | 06:00 |
| 23 z 30 zajęcia 23 | Joanna Cyganiak | 28-11-2026 | 09:00 | 15:00 | 06:00 |
| 24 z 30 zajęcia 24 | Joanna Cyganiak | 29-11-2026 | 09:00 | 15:00 | 06:00 |
| 25 z 30 zajęcia 25 | Joanna Cyganiak | 12-12-2026 | 09:00 | 14:00 | 05:00 |
| 26 z 30 zajęcia 26 | Joanna Cyganiak | 13-12-2026 | 09:00 | 14:00 | 05:00 |
| 27 z 30 zajęcia 27 | Edyta Borysiak | 09-01-2027 | 09:00 | 12:00 | 03:00 |
| 28 z 30 zajęcia 28 | Joanna Cyganiak | 10-01-2027 | 10:00 | 12:00 | 02:00 |
| 29 z 30 zajęcia 29 | Joanna Cyganiak | 23-01-2027 | 09:00 | 12:00 | 03:00 |
| 30 z 30 egzamin i walidacja | - | 24-01-2027 | 11:00 | 12:00 | 01:00 |

Cennik

Cennik

| Rodzaj ceny | Cena |
|---|--------------|
| Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto | 4 600,00 PLN |
| Koszt przypadający na 1 uczestnika netto | 4 600,00 PLN |
| Koszt osobogodziny brutto | 28,75 PLN |
| Koszt osobogodziny netto | 28,75 PLN |

Prowadzący

Liczba prowadzących: 3

1 z 3



Joanna Cyganiak

Absolwentka Uniwersytetu Szczecińskiego na kierunku Administracja oraz studiów podyplomowych z zakresu: Pedagogika resocjalizacyjna profilaktyka społeczna; Zarządzanie w administracji publicznej; Zarządzanie zasobami ludzkimi; Zarządzanie konfliktem - mediacje i negocjacje. Kursy (m.in.): Alternatywne metody rozwiązywania sporów organizowany przez Krajową Szkołę Sądownictwa i Prokuratury, Zakładanie i prowadzenie działalności gospodarczej. Długoletni pracownik Sądu Okręgowego W Gorzowie Wlkp. Posiada ponad siedmioletnie doświadczenie w zakresie: mediacji karnych, rodzinnych i gospodarczych. Wpisana na listę Sądu Okręgowego w Gorzowie Wlkp., mediator stały w sprawach karnych. Czynnie współpracuje ze środowiskami prawniczymi w zakresie tworzenia nowych standardów w mediacjach.



2 z 3

Edyta Borysiak

Posiada ponad 10-letnie doświadczenie mediacyjne – jest mediatorem stałym przy SO w Szczecinie od 2013 r.. Szkoli w zakresie mediacji na studiach podyplomowych (od 2017 r) i szkoleniach kwalifikacyjnych dla mediatorów cywilnych, rodzinnych i oświatowych. Prowadzi kancelarię mediacyjną w Szczecinie.

Jest laureatką (I miejsce) Konkursu im. Joanny Kubiak „NAUCZYCIEL – MEDIATOR” organizowanego przez Stowarzyszenie Interwencji Prawnej oraz Fundację Przyjaciółka pod patronatem Rzecznika Praw Dziecka. Oceniano dorobek w zakresie pracy z dziećmi i młodzieżą z wykorzystaniem metod sprawiedliwości naprawczej i mediacji oraz propagujących edukację prawną. Obecnie zasiada w kapitule konkursowej.



3 z 3

dr Jacek Ławicki

Wykładowca przedmiotu „Strategie i techniki negocjacji w biznesie” specjalizuje się w marketingu dynamicznym, ze szczególnym uwzględnieniem partnering marketingu – sztuki budowania trwałych i wartościowych relacji z nabywcami. W obszarze tym rozwija się od czasu pobytu w Kanadzie, gdzie ukończył studia podyplomowe oraz zdobył praktyczne doświadczenie zawodowe związane z nowoczesnym podejściem do relacji biznesowych.

Jest doświadczonym szkoleniowcem – przeprowadził ponad 230 szkoleń z marketingu dla banków, firm handlowych oraz administracji publicznej. W pracy dydaktycznej kładzie mocny akcent na praktyczny wymiar wiedzy, odpowiadając na potrzeby osób łączących studia z aktywnością zawodową.

Poza marketingiem partnerskim wykładowca specjalizuje się również w etyce menedżerskiej, co stanowi ważne uzupełnienie zagadnień związanych z negocjacjami i profesjonalną komunikacją biznesową. Efektem wieloletniej praktyki są dwie książki oraz kilkadziesiąt artykułów poświęconych wykorzystaniu marketingu jako narzędzia sprawnego zarządzania przedsiębiorstwem.

Jako przedstawiciel kadry naukowej Wyższej Szkoły Biznesu w Gorzowie Wlkp. podkreśla znaczenie kształcenia zgodnego z potrzebami lokalnego rynku pracy. Odwołując się do wieloletniego doświadczenia zdobytego zarówno w kraju, jak i za granicą, przekazuje studentom wiedzę związaną z realiami współczesnej gospodarki.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Słuchacz otrzymuje materiały w formie cyfrowej oraz dostęp do baz dydaktycznych uczelni.

Zwolnienie od podatku na podstawie art. 43 ust. 1 pp 26b, ustawy o ptu.

Warunki uczestnictwa

Studia podyplomowe przeznaczone są dla absolwentów studiów I i/lub II stopnia, jednolitych magisterskich oraz inżynierskich.

Adres

ul. Franciszka Walczaka 25
66-400 Gorzów Wielkopolski
woj. lubuskie

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Wi-fi
- Laboratorium komputerowe
- Uczelnia posiada pracownie komputerowe oraz udogodnienia dla osób z niepełnosprawnością.

Kontakt



Monika Piefka

E-mail podyplomowe@wsb.gorzow.pl

Telefon (+48) 733 744 711