



Psychologia biznesu z certyfikatem Franklin University

Numer usługi 2026/02/27/7100/3366954

6 100,00 PLN brutto

6 100,00 PLN netto

32,80 PLN brutto/h

32,80 PLN netto/h

Uniwersytet WSB
Merito w Gdańsku

★★★★☆ 4,5 / 5

49 ocen

📍 Gdańsk / stacjonarna

📖 Studia podyplomowe

🕒 186 h

📅 17.10.2026 do 27.06.2027

Informacje podstawowe

Kategoria

Biznes / Zarządzanie zasobami ludzkimi

Grupa docelowa usługi

Studia skierowane są do kadry menadżerskiej, ekspertów pracowników HR, coachów i mentorów oraz tych pracowników, którzy chcą zwiększyć swoją skuteczność i wygodę w zakresie realizacji własnych zadań oraz kariery. A także lepiej rozumieć siebie oraz innych ludzi i bardziej skutecznie radzić sobie ze zjawiskami, które istnieją w relacjach ludzkich w kontekście zawodowym i biznesowym.

Minimalna liczba uczestników

15

Maksymalna liczba uczestników

25

Data zakończenia rekrutacji

13-10-2026

Forma prowadzenia usługi

stacjonarna

Liczba godzin usługi

186

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 dostarczenie uczestnikom skutecznych narzędzi do wzrostu wyników biznesowych i zawodowych oraz wygody a także satysfakcji działania w tym obszarze. Nastąpi to poprzez przekazanie wiedzy oraz praktycznych umiejętności dotyczących własnych możliwości funkcjonowania w kontekście zawodowym oraz ich dalszego rozwoju, możliwości zawodowych osób, z którymi mamy do czynienia w obszarze biznesu oraz kontekstów społecznych, w których funkcjonujemy.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
<p>WIEDZA</p> <ul style="list-style-type: none"> - Tłumaczy podstawy psychologii ogólnej i społecznej. - Wyjaśnia różnice międzykulturowe w biznesie. - Tłumaczy pojęcie psychologii pozytywnej. - Przedstawia techniki inteligencji emocjonalnej w biznesie. 	<ul style="list-style-type: none"> - Tłumaczy kluczowe teorie i koncepcje w psychologii ogólnej i społecznej. - Objaśnia mechanizmy psychologiczne związane z podejmowaniem decyzji finansowych oraz wpływ różnic kulturowych na praktyki biznesowe. - Tłumaczy teorie i techniki psychologii pozytywnej oraz ich praktyczne zastosowanie w kontekście biznesowym. - Wyjaśnia teorie i zastosowanie narzędzi związanych z inteligencją emocjonalną. 	<p>Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie</p> <p>Wywiad ustrukturyzowany</p> <p>Prezentacja</p>
<p>UMIEJĘTNOŚCI</p> <ul style="list-style-type: none"> - Przeprowadza trening umysłu i gry psychologiczne. - Stosuje różne style myślenia i komunikacji. - Przeprowadza profesjonalny trening medialny. - Wykorzystuje psychologię w sprzedaży i negocjacjach. 	<ul style="list-style-type: none"> - Rozpoznaje i zarządza grami psychologicznymi w interakcjach międzyludzkich, co wpływa na dobrostan w biznesie. - Używa różnorodnych umiejętności komunikacyjnych, co pozwala lepiej zarządzać swoimi myślami i interakcjami z innymi w kontekście biznesowym. - Przeprowadza profesjonalne wystąpienia w mediach i przed publicznością, z wykorzystaniem psychologicznych technik komunikacji. - Rozpoznaje odpowiednie mechanizmy zachowań konsumenckich oraz technik negocjacyjnych i mediacyjnych. 	<p>Wywiad ustrukturyzowany</p> <p>Prezentacja</p>
<p>KOMPETENCJE SPOŁECZNE</p> <ul style="list-style-type: none"> - Kieruje zespołem obejmując rolę lidera. - Stosuje AI w biznesie. - Skutecznie motywuje współpracowników. 	<ul style="list-style-type: none"> - Skutecznie kieruje zespołem oraz podejmuje trafne decyzje strategiczne. - Wykorzystuje sztuczną inteligencję do zwiększenia efektywności osobistej i kariery zawodowej. - Motywuje zarówno siebie, jak i innych, z wykorzystaniem technik motywacji wewnętrznej i zespołowej. 	<p>Wywiad ustrukturyzowany</p> <p>Prezentacja</p>

Kwalifikacje

Kwalifikacje niewłączone do ZSK

Uznane kwalifikacje

Pytanie 1. Czy dokument jest wydany przez podmiot systemu oświaty lub szkolnictwa wyższego na podstawie odrębnych przepisów?

TAK

ustawa z dnia 20 lipca 2018 r. - Prawo o szkolnictwie wyższym i nauce (Dz. U. z 2024 r. poz. 1571, 1871 i 1897)

Informacje

Nazwa Podmiotu prowadzącego walidację

Uniwersytet WSB Merito w Gdańsku

Nazwa Podmiotu certyfikującego

Uniwersytet WSB Merito w Gdańsku

Program

LP.	NAZWA PRZEDMIOTU	ŁĄCZNA LICZBA GODZIN ZAJĘĆ	ŁĄCZNA LICZBA PUNKTÓW ECTS	Liczba godzin praktycznych	Liczba godzin teoretycznych
I.	PODSTAWY PSYCHOLOGII OGÓLNEJ I SPOŁECZNEJ				
1.	Terapia prowokatywna - kiedy wszystkie metody zawodzą	8,00	2,00	2,00	6,00
2.	Trening umysłu - W co grają ludzie? Gry psychologiczne - czyli jak zadbać o siebie i dobrostan w biznesie	8,00	2,00	6,00	2,00
3.	Psychologia finansowa a różnice międzykulturowe w biznesie	8,00	2,00	4,00	4,00
4.	Style myślenia, czyli jakie perspektywy postrzegania świata kierują ludźmi. Warsztaty samoświadomości oraz komunikacji	16,00	2,00	13,00	3,00
II.	KOMPETENCJE PSYCHOLOGICZNE				
1.	Profesjonalny trening medialny. Psychologiczne i praktyczne umiejętności	10,00	1,00	8,00	2,00
2.	Techniki inteligencji emocjonalnej w biznesie	8,00	1,00	6,00	2,00

3.	Coaching i mentoring –certyfikowany przez Franklin University warsztat poznawczy procesów rozwojowych w organizacji	12,00	2,00	10,00	2,00
4.	Sesja coachingowa - aktywny warsztat praktyczny	8,00	1,00	6,00	2,00
5.	Psychologia pozytywna i jej praktyczne zastosowanie	6,00	1,00	4,00	2,00
III.	KOMPETENCJE SPOŁECZNE				
1.	Psychologia w sprzedaży. Zachowania konsumenckie , mechanizmy i techniki sprzedaż	8,00	2,00	6,00	2,00
2.	Wystąpienia publiczne. Profesjonalnie przygotowana prezentacja - trening	8,00	1,00	6,00	2,00
3.	Analiza transakcyjna i jej zastosowanie	8,00	1,00	6,00	2,00
4.	Umiejętności negocjacyjne i mediacje. Twórcze rozwiązywanie konfliktów	16,00	1,00	10,00	6,00
5.	Stres, trudności, zagrożenia i wypalenie zawodowe	10,00	1,00	8,00	2,00
IV.	PSYCHOLOGIA MENADŻERA–				
1.	Kierowanie zespołem – rola lidera. Przekraczanie stereotypów we współpracy zespołowej i podejmowanie decyzji strategicznych	16,00	2,00	12,00	4,00
2.	Zastosowanie AI do przyspieszenia kariery i efektywności osobistej	4,00	1,00	2,00	2,00
3.	Zarządzanie zmianą - wdrożenie, aspekty psychologiczne, zamiany indywidualne i w organizacji	6,00	1,00	4,00	2,00
4.	Motywowanie. Motywacja wewnętrzna oraz zespołowa. Mechanizmy i ich zastosowanie	8,00	2,00	6,00	2,00
5.	Zarządzanie czasem i własną skutecznością. Strategiczne planowanie aktywności zawodowej	8,00	1,00	6,00	2,00

V.	PROJEKT				
	Seminarium projektowe	8,00	4,00	8,00	0,00
	FORMA ZALICZENIA				
	Test końcowy	1,00	0,50	1,00	0,00
	Egzamin końcowy	1,00	0,50	1,00	0,00
	Razem	186,00	32,00	135,00	51,00

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 0

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

Brak wyników.

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	6 100,00 PLN
Podmiot uprawniony do zwolnienia z VAT na podstawie art. 43 ust. 1 ustawy o VAT	
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	6 100,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	32,80 PLN
Koszt osobogodziny netto	32,80 PLN
W tym koszt walidacji brutto	0,00 PLN
W tym koszt walidacji netto	0,00 PLN
W tym koszt certyfikowania brutto	0,00 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 7



1 z 7

Kazimierz Nalepa

Ekspert biznesowy, trener, coach i wykładowca akademicki.

Od ponad 30 lat działa w obszarze negocjacji, mediacji, zarządzania konfliktem i trudnych windykacji. Wspiera klientów precyzyjnie rozpoznając uwarunkowania sytuacji negocjacyjnych i mediacyjnych. Współtworzy z klientami strategie negocjacyjne i uczestniczy w ich realizacji. Zajmuje się rozpoznawaniem niejawnych i trudnodostępnych aspektów ważnych sytuacji negocjacyjnych i mediacyjnych. Prowadzi indywidualne i grupowe szkolenia z mediacji gospodarczej, negocjacji, rozwiązywania konfliktów i trudnych windykacji. Wyszkolił dużą grupę mediatorów gospodarczych w ramach działań Polskiego Stowarzyszenia Mediacji Gospodarczych. Kwalifikacje zdobyte nie wcześniej niż 5 lat przed tą samą datą.



2 z 7

Artur Gronkiewicz

Jest liderem finansowym z ponad 20-letnim doświadczeniem międzynarodowym w obszarach finansów korporacyjnych, audytu i centrów usług wspólnych. Obecnie pełni funkcję Vice President, Global Financial Operations – EMEA w Sony Pictures Entertainment, gdzie odpowiada za strategię finansową, transformację procesów i zarządzanie zespołami w całym regionie.

Wcześniej kierował działem finansów w Sony Pictures Global Business Services, zarządzał audytem w KPMG Polska, a karierę rozpoczął w PwC i Moore Stephens.

Znany z umiejętności łączenia twardych kompetencji finansowych z wysoką inteligencją emocjonalną, przywództwem opartym na wartościach i kulturą zaufania.

Poza działalnością korporacyjną, aktywnie dzieli się wiedzą akademicką. Kwalifikacje zdobyte nie wcześniej niż 5 lat przed tą samą datą.



3 z 7

Marek Reich

Wykładowca akademicki i mentor| twórca AI Mistrz Umysłu, AI Synergy

Łączy psychologię biznesu, zarządzanie i generatywne AI z praktyką wdrożeniową. Jako mentor w projekcie mentoringowym UWM (Olsztyn) pracuje ze studentami i absolwentami. Jest absolwentem Psychologii Biznesu oraz MBA WSB w Gdańsku. Ma bogate doświadczenie menedżerskie – uczestniczyłem w konsolidacji firm w branży agro i wprowadzałem innowacje (R&D → rynek).

Tworzy i wdraża asystentów GPT (AI Mistrz Umysłu, AI Synergy, Agro Nexus, Talent Growth Guide), standardy promptów i automatyzacje no-code/API dla MŚP. Jest jednym z pierwszych członków CampusAI (najwyższa ranga osiągnięć). Występował jako certyfikowany mówca motywacyjny m.in. na scenie „Życia bez ograniczeń”.

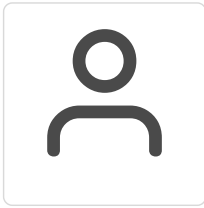
Kwalifikacje zdobyte nie wcześniej niż 5 lat przed tą samą datą.



4 z 7

Aniceta Bosak

Licencjonowany trener i coach Franklin University oraz Transforming Communication. Doświadczona specjalistka od budowania relacji, rozwoju. Trener szkoleń związanych z kontaktem z klientem (sprzedaż, obsługa klienta, profesjonalna prezentacja biznesowa i negocjacje) oraz umiejętnościami menedżerskimi. Coach i mentor. Kwalifikacje zdobyte nie wcześniej niż 5 lat przed tą samą datą.



5 z 7

Magdalena Daraż Gogół

Master Coach ICI, Team Coach, Trener Biznesu | Trener NLP, Trener Transforming Communication™, CEO at MSC sp. z o.o., Dyrektor Izby Coachingu Oddziału Małopolskiego. Kwalifikacje zdobyte nie wcześniej niż 5 lat przed tą samą datą.



6 z 7

Agnieszka Popławska

Psycholog organizacji i zarządzania. Ukończyła także studia magisterskie z ekonomii, specjalność marketing. Pracuje na Wydziale Psychologii Uniwersytetu SWPS w Sopocie. Współpracuje z otoczeniem biznesowym i uczestniczy w projektach doradczych z zakresu zarządzania kapitałem ludzkim i marketingu. Jest współzałożycielką spółki spin off Uniwersytetu SWPS – Centrum C-Future, która zajmuje się diagnozowaniem i rozwojem kompetencji przyszłości, ze szczególnym uwzględnieniem specyfiki branży IT i służby zdrowia.

W pracy badawczej szczególnie interesuje się różnymi kontekstami przetwarzania informacji – w komunikacji marketingowej, rzeczywistości wirtualnej czy procesach uczenia się (np. uczeniu utajonym).

Na Uniwersytecie SWPS prowadzi zajęcia dotyczące planowania kariery zawodowej, a także psychologii organizacji i marketingu. Kwalifikacje zdobyte nie wcześniej niż 5 lat przed tą samą datą.



7 z 7

Joanna Czarnecka

Coach, trener, konsultant biznesu, terapeuta, członek Prezydium Izby Coachingu, dyrektor oddziału mazowieckiego Izby Coachingu; współtwórca Provocare – Instytutu Komunikacji Prowokatywnej, w którym zajmuje się rozwojem i propagowaniem Metod Prowokatywnych i Improwizacyjnych w pracy coachingowej, trenerskiej, handlowej oraz menedżerskiej.

Autorka wielu nowatorskich rozwiązań projektowych dotyczących zmiany kultury organizacyjnej w złożonych strukturach organizacyjnych.

Opracowuje i realizuje autorskie projekty rozwoju kompetencji i umiejętności kadry zarządczej, handlowej, medycznej, terapeutycznej, psychologicznej i pedagogicznej różnych szczebli.

Jej specjalizacją jest praca na przekonaniach, postawach, motywacji oraz nad kreatywnym myśleniem u jednostki i zespołów. Posiada wieloletnie doświadczenie w prowadzeniu zajęć, szkoleń oraz wdrożeń związanych z budowaniem stanu samoświadomości oraz tożsamości osób i zespołów w biznesie. Kwalifikacje zdobyte nie wcześniej niż 5 lat przed tą samą datą.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Liczba godzin w programie nauczania podana jest w godzinach dydaktycznych - 45 min. (186 godz. x 45 min. = 8370 min.)

W harmonogramie zajęć wykazano godziny zegarowe - 60 min. (8370 min. : 60 min. = 139,5 godz.)

Przerwy higieniczne wliczone są w harmonogram zajęć (139,5 godz. + 20 godz. = 159,5 godz.)

Materiały elektroniczne zamieszczane na moodlu/temsach.

Data zakończenia usługi to 27.06.2027, oznacza to, że obrona musi odbyć się najpóźniej w tym dniu.

* UWSB Merito w Gdańsku zastrzega sobie prawo do zmiany terminów zjazdów w tym przesunięcia terminu I zjazdu.

Warunki uczestnictwa

Szczegółowe informacje na temat rekrutacji znajdują się pod linkiem:

<https://www.merito.pl/gdansk/studia-i-szkolenia/studia-podyplomowe/zasady-rekrutacji>

Szczegóły kierunku dostępne pod linkiem:

<https://www.merito.pl/gdansk/studia-i-szkolenia/studia-podyplomowe/psychologia-biznesu-z-certyfikatem-franklin-university>

Informacje dodatkowe

Dodatkowo wymagany jest zapis przez formularz rekrutacyjny uczelni

<https://www.merito.pl/rekrutacja/krok1>

W zależności od projektu, w którym uczestnik bierze udział wymagana jest obecność na zajęciach min 80% oraz potwierdzenie listy logowań do usługi.

zwolnienie z VAT na podstawie art.43 Ustawy o Podatku od towarów i usług 1. pkt 26.

Przedstawiona powyżej cena obejmuje obecnie obowiązującą promocję w czesnym oraz obejmuje system płatności 10 rat.

Istnieje możliwość dodania ceny na życzenie - w systemie płatności 1, 2 i 12 rat.

W tym celu prosimy o kontakt z biurem rekrutacji wskazanym powyżej rekrutacjasp@gdansk.merito.pl

Uczestnik studiów otrzymuje świadectwo ukończenia studiów podyplomowych zgodnie z Rozporządzeniem Ministra Nauki z dnia 18 lipca 2024 r. zmieniające rozporządzenie w sprawie dokumentów wydawanych w związku z przebiegiem lub ukończeniem studiów podyplomowych i kształcenia specjalistycznego.

Adres

al. Aleja Grunwaldzka 238a

80-266 Gdańsk

woj. pomorskie

Kampus Uniwersytetu WSB Merito (dawniej Wyższa Szkoła Bankowa w Gdańsku).

Na terenie uczelni znajdują się kantyna, bufet, automaty z przekąskami.

Oferujemy bezpłatny parking. Swobodny dojazd na Uczelnię komunikacją miejską (tramwaj, autobus, SKM, PKM).

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Wi-fi
- Laboratorium komputerowe

Kontakt



Biuro Rekrutacji

E-mail rekrutacjasp@gdansk.merito.pl

Telefon (+48) 58 3502 075