



Uniwersytet WSB
Merito w Gdańsku

★★★★☆ 4,4 / 5

97 ocen

Profilowanie i analiza zachowań w biznesie

Numer usługi 2026/03/17/7100/3411553

- 📍 Gdynia
- 📖 Studia podyplomowe
- 📄 mieszana (stacjonarna połączona z usługą zdalną w czasie rzeczywistym)
- 🕒 170:00 h
- 📅 17.10.2026 do 27.06.2027

5 500,00 PLN brutto

5 500,00 PLN netto

32,35 PLN brutto/h

32,35 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria

Biznes / Zarządzanie zasobami ludzkimi

Grupa docelowa usługi

To kierunek dla osób, które

- chcą trafniej oceniać ludzi i ich zachowania w pracy zawodowej
- podejmują decyzje w oparciu o rozmowy, negocjacje i relacje
- pracują z ludźmi w sytuacjach presji, konfliktu lub ryzyka
- chcą zwiększyć skuteczność w biznesie, HR, sprzedaży lub służbach
- szukają praktycznych narzędzi analizy zachowań

Minimalna liczba uczestników

15

Maksymalna liczba uczestników

25

Data zakończenia rekrutacji

13-10-2026

Forma prowadzenia usługi

mieszana (stacjonarna połączona z usługą zdalną w czasie rzeczywistym)

Liczba godzin usługi

170

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

Nauczysz się:

Analizować zachowania werbalne i niewerbalne oraz rozpoznawać niespójności komunikacyjne.

Budować profile behawioralne i psychologiczne w kontekście zawodowym.

Rozpoznawać motywacje, style myślenia i reakcje stresowe ludzi.

Dostosowywać styl komunikacji do profilu rozmówcy.

Wykorzystywać profilowanie w HR, sprzedaży, negocjacjach i działaniach operacyjnych.

Stosować profilowanie w sposób etyczny i zgodny z przepisami.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
WIEDZA zna mechanizmy zachowań człowieka, metody profilowania oraz narzędzia analizy informacji wykorzystywane w biznesie i komunikacji.	Wyjaśnia podstawy profilowania i jego zastosowania w biznesie Charakteryzuje mechanizmy psychologii zachowań i motywacji Opisuje metody pozyskiwania i analizy informacji (np. OSINT) Wyjaśnia znaczenie komunikacji werbalnej i niewerbalnej w analizie zachowań Rozumie aspekty prawne i etyczne (np. RODO) w profilowaniu	Wywiad ustrukturyzowany
		Prezentacja
		Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
UMIEJĘTNOŚCI potrafi analizować zachowania, tworzyć profile osób oraz wykorzystywać wiedzę psychologiczną i dane do podejmowania decyzji biznesowych.	Analizuje zachowania i tworzy profile osobowościowe Wykorzystuje narzędzia do pozyskiwania i interpretacji informacji Ocenia komunikację werbalną i niewerbalną rozmówcy Dopasowuje sposób komunikacji do profilu odbiorcy Wykorzystuje profilowanie w praktyce (np. HR, marketing, negocjacje)	Wywiad ustrukturyzowany
		Prezentacja
KOMPETENCJE jest gotów do świadomej komunikacji, budowania relacji oraz etycznego wykorzystania narzędzi profilowania w praktyce zawodowej.	Stosuje zasady etyczne w analizie i interpretacji zachowań Buduje relacje interpersonalne oparte na zrozumieniu drugiej osoby Rozwija samoświadomość i kompetencje komunikacyjne	Prezentacja
		Wywiad ustrukturyzowany

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 PUNKTÓ W ECTS	Liczba godzin praktycznych	Liczba godzin teoretycznych
I.	WPROWADZENIE DO PROFILOWANIA				
1.	Profilowanie – definicja w kontekście zawodowym, cele, obszary zastosowań. RODO	8	1,5	4	4
2.	Osobowość i zachowanie człowieka	8	1,5	7	1
II.	PSYCHOLOGIA ZACHOWAŃ I MOTYWACJI				0
1.	Profile osobowości – praktyczne zastosowanie	8	1,5	7	1
2.	Zachowania w sytuacjach kontroli, zagrożenia i presji	8	1,5	7	1
III.	OSINT (OPEN SOURCE INTELLIGENCE) - CZYLI LEGALNE POZYSKIWANIE CENNYCH INFORMACJI				
1.	Metody pozyskiwania potrzebnych informacji	8	1,5	5	3
2.	Narzędzia ułatwiające gromadzenie i wizualizację danych	8	1,5	5	3
IV.	PROFILOWANIE BEHAWIORALNE				

1.	Mowa ciała – fakty i ograniczenia	8	1	6	2
V.	PROFILOWANIE WERBALNE I NIEWERBALNE				0
1.	Relacja między językiem a kształtowaniem poznania i interpretacji rzeczywistości	8	1	6	2
VI.	STYLE MYŚLENIA FRIS				
1.	FRIS jako model neurokognitywnych stylów myślenia wpływających na komunikację oraz indywidualne reakcje na stres	16	3	7	9
VII.	UMIEJĘTNOŚCI INTERPERSONALNE				
1.	Rozwój kompetencji twardych i miękkich, odporności psychicznej, skutecznego zarządzania czasem oraz strategicznego planowania	8	1	7	1
VIII.	AUTOPROFILOWANIE I ROZWÓJ KARIERY				
1.	Budowanie profesjonalnego wizerunku w oparciu o motywację i wartości osobiste	8	1	7	1
IX.	ANALIZA OSOBOWOŚCI W KONTEKŚCIE NARUSZEŃ PRAWA				
1.	Profilowanie rozmówcy i osoby przesłuchiwanej	4	0,5	4	0
2.	Psychologia komunikacji w czynnościach procesowych i operacyjnych	4	0,5	4	0
X.	PROFILOWANIE W HR				
1.	Profile kandydatów, analiza zachowań i sygnałów niewerbalnych oraz ocena spójności komunikatu podczas rozmowy kwalifikacyjnej	8	1	7	1
XI.	PROFILOWANIE W SPRZEDAŻY I NEGOCJACJACH				
1.	Psychologia klienta i negocjacje w sprzedaży	8	1	7	1
XII.	PROFILOWANIE W MARKETINGU				

1.	Model klienta docelowego i psychologia decyzji zakupowych	8	1	7	1
XIII.	Profilowanie osób o kluczowym znaczeniu dla osiągnięć i kariery				
1.	Kluczowe osoby dla kariery i skuteczność w relacjach zawodowych	8	1,5	6	2
2.	Style decyzji, tolerancja ryzyka i źródła skuteczności oraz wytrwałości.	8	1,5	6	2
XIV.	Profilowanie w komunikacji interpersonalnej				
1.	Style komunikacji i dopasowanie przekazu do profilu rozmówcy	8	1	7	1
2.	Weryfikacja kompetencji przez analizę wideo i symulacje z feedbackiem	8	1	7	1
XV.	PROJEKT				
1.	Seminarium projektowe	8	5	8	0
	FORMA ZALICZENIA				
	Test końcowy	1	0,5	1	0
	Egzamin końcowy	1	0,5	1	0
	RAZEM	170	31	133	37

Harmonogram

Liczba pozycji harmonogramu: 0

Przedmiot / temat	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin	Forma stacjonarna
Brak wyników.						

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	5 500,00 PLN
Podmiot uprawniony do zwolnienia z VAT na podstawie art. 43 ust. 1 ustawy o VAT	
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	5 500,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	32,35 PLN
Koszt osobogodziny netto	32,35 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
W tym koszt certyfikowania netto	0,00 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 3



1 z 3

Agnieszka Kucharczyk

Funkcjonariuszka Policji z ponad 20-letnim doświadczeniem zawodowym, zdobywanym w strukturach Policji. Przez ostatnie lata związana z Centralnym Biurem Śledczym Policji, gdzie pełniła funkcję Naczelnika Wydziału, realizując i nadzorując działania w najpoważniejszych sprawach o charakterze zorganizowanym. Od 2023 roku wykładowczyni na uczelniach Uniwersytetu WSB Merito w Toruniu oraz Gdańsku, gdzie prowadzi zajęcia z zakresu m.in. kryminalistyki i kryminologii. W pracy dydaktycznej łączy wiedzę teoretyczną z bogatym doświadczeniem praktycznym, przekazując studentom realny obraz funkcjonowania organów ścigania oraz mechanizmów zachowań ludzkich.

Jej szczególne zainteresowania koncentrują się wokół kryminologii i psychologii, w tym profilowania, a także szeroko rozumianej interpretacji zachowań człowieka – zarówno w sytuacjach kryzysowych, jak i w codziennych relacjach społecznych. Analiza motywacji, reakcji emocjonalnych oraz wzorców zachowań stanowi istotny element jej podejścia dydaktycznego i szkoleniowego.

Kwalifikacje: nabyte nie wcześniej niż 5 lat przed tą samą datą.



2 z 3

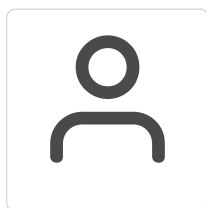
Kazimierz Nalepa

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 strategię negocjacyjną 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: nabyte nie wcześniej niż 5 lat przed tą samą datą.



3 z 3

Anicenta 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: nabyte 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. (170 godz. x 45 min. = 7650 min.)

W harmonogramie zajęć wykazano godziny zegarowe - 60 min. (7650 min. : 60 min. = 127,5 godz.)

Przerwy higieniczne wliczone są w harmonogram zajęć (127,5 godz. +20 godz. = 147,5 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/gdynia/studia-i-szkolenia/studia-podyplomowe/profilowanie-i-analiza-zachowan-w-biznesie#fragment-14411>

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.

Warunki techniczne

Warunki techniczne uczestnictwa w zajęciach online

Wymagania minimalne:

- Posiadanie sprzętu elektronicznego z dostępem do Internetu o przepustowości co najmniej **5 Mb/s** (zalecane 10 Mb/s lub więcej dla stabilnego połączenia).
- Monitor lub ekran umożliwiający komfortowe uczestnictwo w zajęciach.
- Kamera internetowa.
- Mikrofon oraz głośniki lub słuchawki.

Sprzęt zalecany:

- Laptop lub komputer stacjonarny (rekomendowany dla pełnej funkcjonalności platformy).
- Stabilne połączenie internetowe (preferowane połączenie kablowe zamiast Wi-Fi).
- Słuchawki z mikrofonem w celu poprawy jakości dźwięku.

Oprogramowanie:

- Uczelnia zapewnia dostęp do platformy **Microsoft Teams** (na której realizowane są zajęcia w czasie rzeczywistym – „face to face”) przez czas realizacji studiów,
- Uczelnia zapewnia dostęp do pakietu **Microsoft Office 365**.

Adres

ul. Śląska 35/7
81-310 Gdynia
woj. pomorskie

Uniwersytet WSB Merito Gdynia znajduje się w centrum miasta, pomiędzy przystankami SKM Wzgórze św. Maksymiliana i Gdynia Główna, przy ul. Śląskiej 35/37 (obok stacji paliw Orlen).

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi
- Laboratorium komputerowe

Kontakt



Biuro Rekrutacji

E-mail rekrutacjasp@gdansk.merito.pl

Telefon (+48) 58 3502 075