



Uniwersytet WSB
Merito w Poznaniu

★★★★☆ 4,4 / 5

788 ocen

Negocjacje w biznesie

Numer usługi 2026/07/13/7405/3685510

- 📅 Studia podyplomowe
- 📖 zdalna w czasie rzeczywistym
- 👥 Zajęcia grupowe
- 🕒 113:30 h
- 📅 24.10.2026 do 20.06.2027

5 545,00 PLN brutto

5 545,00 PLN netto

48,85 PLN brutto/h

48,85 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Negocjacje
Grupa docelowa usługi	Kadra zarządzająca, pracownicy przedsiębiorstw i organizacji pozarządowych, specjaliści, właściciele firm oraz wszystkie osoby, które w związku z wykonywanym zawodem często podejmują negocjacje lub prowadzą mediacje między stronami konfliktów.
Minimalna liczba uczestników	15
Maksymalna liczba uczestników	30
Data zakończenia rekrutacji	25-09-2026
Forma prowadzenia usługi	zdalna w czasie rzeczywistym
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

Usługa studia podyplomowe z negocjacji w biznesie przygotowują uczestnikom do skutecznego przeprowadzania negocjacji w różnych kontekstach biznesowych.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Rozróżnia modele oraz style komunikacyjne do prowadzenia skutecznych pertraktacji i mediacji Rozpoznaje podstawowe i zaawansowane metody radzenia sobie ze stresem oraz wzmacniania poczucia kontroli i wpływu na sytuację Wymienia etapy negocjacji i poznaje zasady opracowywania strategii prowadzenia rozmów Poznaje zasady efektywnego podejmowania decyzji Rozwiązuje zadania z obszaru konfliktów Rozpoznaje intencje rozmówcy oraz indywidualne style komunikowania się Przedstawia różne techniki radzenia sobie ze stresem, buduje odporność psychiczną Stosuje teorię gier do analizy sytuacji negocjacyjnych, Rozpoznaje i diagnozuje rozwiązywania konfliktów, w tym efektywne kontrolowanie emocji, - identyfikuje przyczyny konfliktów oraz stosuj różne strategie rozwiązywania sporów.	Opisuje i rozróżnia modele oraz style komunikacyjne do prowadzenia skutecznych pertraktacji i mediacji oraz rozróżnia podstawowe i zaawansowane metody radzenia sobie ze stresem Wzmacnia z uczestnikiem poczucie kontroli i wpływu na sytuację Prowadzi na podstawie wybranego stylu komunikacji dialog Wyjaśnia teorię gier potrzebną do analizy sytuacji negocjacyjnych,	Obserwacja w warunkach symulowanych
		Test teoretyczny
		Wywiad swobodny
		Obserwacja w warunkach rzeczywistych
		Obserwacja w warunkach symulowanych
Wyrażanie myśli i poglądów, słuchania i zrozumienia drugiej strony w procesie negocjacji Formułuje swoje poglądy i argumenty	Stosuje różne techniki radzenia sobie ze stresem, buduje odporność z uczestnikami	Obserwacja w warunkach symulowanych
	Budowanie dobrych relacji z rozmówcami, uczestnikami negocjacji	Obserwacja w warunkach rzeczywistych

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 Poznaniu
Nazwa Podmiotu certyfikującego	nie dotyczy

Program

PROGRAM

Osobiste kompetencje negocjatora (16 godz.)

błędy w postrzeganiu, zakłócenia w komunikacji, bariery i przeszkody komunikacyjne,

modele komunikacyjne – rozpoznawanie intencji rozmówcy

indywidualne style komunikowania się

narzędzia efektywnego porozumiewania się

komunikacja niewerbalna

wymiary i kreowanie wizerunku

Trening odporności psychicznej (16 godz.)

stres nie istnieje! Pomiędzy sytuacją trudną a reakcjami stresowymi

odporność psychiczna – fakty i mity, metody i narzędzia rozwoju

radzenie sobie z negatywnymi przekonaniami – elementy terapii kognitywnej

zarządzanie emocjami – elementy terapii akceptacji i zaangażowania w codziennym

funkcjonowaniu

jak sprawić, by dyskomfort stał się paliwem napędowym do działania

rozwijanie siły psychicznej w trudnych relacjach interpersonalnych

zarządzanie energią – jak czerpać z 4 źródeł energii

Umiejętności negocjacyjne – z certyfikatem Franklin University (16 godz.)

Siła w negocjacjach (8 godz.)

źródła siły w negocjacjach – siła „nad” i siła „od” – najlepsza alternatywa negocjowanego

porozumienia (BATNA)

trening

Negocjacje z punktu widzenia teorii gier (8 godz.)

wykorzystanie modeli teorii gier do analizy sytuacji negocjacyjnej i opracowywania strategii

prowadzenia rozmów

trening

Negocjacje z partnerami społecznymi - związki zawodowe, organizacje pozarządowe, nieformalne grupy obywateli (8 godz.)

specyfika negocjacji z partnerami społecznymi

formalni i nieformalni partnerzy w przedsiębiorstwie

pozycje partnerów społecznych

typologia zbiorowych stosunków pracy

trening

Negocjacje złożone – trening negocjacyjny (8 godz.)

Perswazja w negocjacjach (8 godz.)

wiarygodność nadawcy przekazu

rola atrakcyjności osoby przekonującej w skuteczności przekazu

argumenty logiczne i emocjonalne – konstruowanie komunikatów perswazyjnych

kolejność przekazywanych argumentów

efekt bumerangu w perswazji, dostosowanie sposobu perswazji do odbiorcy przekazu

środki językowe wzmacniające siłę oddziaływania

Techniki manipulacji oraz inne sytuacje trudne i obrona przed nimi (8 godz.)

istota manipulacji

mechanizmy psychologiczne i społeczne wykorzystywane w manipulacjach

manipulacje językiem, komunikacja asertywna w trudnych sytuacjach negocjacyjnych

obrona przed nieczystymi posunięciami drugiej strony

trening

Psychologia podejmowania decyzji (16 godz.)

zasady efektywnego podejmowania decyzji

pułapki procesu decyzyjnego

7 grzechów głównych negocjatorów

Konflikt (16 godz.)

istota konfliktu, emocje – konstruktywne wykorzystanie i kontrola

przyczyny

symptomy i detektory konfliktów

sposoby rozwiązywania konfliktów

style zachowań w sytuacji konfliktu

trening

Egzamin (2 godz.)

INFORMACJE DODATKOWE:

- **Czas trwania studiów (liczbę semestrów):** 2 semestry
- **Liczbę możliwych do zdobycia punktów ECTS:** 30 pkt. ECTS
- **Liczbę godzin:** 130 godzin (lekcyjnych)
- **Harmonogram uwzględnia przerwy.** Na wniosek uczestników lub prowadzącego przerwy o planowanej długości mogą odbyć się innych niż zaplanowano pierwotnie godzinach, może mieć to związek z tokiem zajęć lub różną intensywnością realizowanych zajęć.
- **Informację o sposobie walidacji:** Test semestralny i końcowy
- **Rodzaj dokumentu potwierdzającego ukończenie studiów:** Świadectwo ukończenia studiów podyplomowych
- Szczegółowy harmonogram zajęć **może ulec modyfikacjom** w zakresie realizowanych przedmiotów oraz osób realizujących zajęcia. Zmianie nie ulegają: terminy zjazdów oraz łączna liczba godzin dydaktycznych w ramach studiów podyplomowych.
- **Harmonogram zjazdów zostanie opublikowany** na stronie internetowej uczelni i w Bazie Usług Rozwojowych (BUR) **co najmniej 2 tygodnie przed rozpoczęciem zajęć.**
- Godziny zajęć w harmonogramie podawane są jako godziny zegarowe z uwzględnieniem przerw. **Liczba godzin w programie podawana jest w godzinach dydaktycznych.**

ORGANIZACJA ZJAZDÓW:

Zjazdy odbywają się średnio jeden lub dwa razy w miesiącu:

- **sobota** w godzinach **8:00–18:00**,
- **niedziela** w godzinach **8:00–18:00**,
- w **wyjątkowych sytuacjach** zajęcia mogą odbyć się również w **piątek** w godzinach **16:00-21:00**.

Harmonogram

Liczba pozycji harmonogramu: 113

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 113 Osobiste kompetencje negocjatora	Zajęcia	Andrzej Szastok	24-10-2026	09:00	10:30	01:30
2 z 113 -	Przerwa	-	24-10-2026	10:30	10:45	00:15
3 z 113 Osobiste kompetencje negocjatora	Zajęcia	Andrzej Szastok	24-10-2026	10:45	12:15	01:30
4 z 113 -	Przerwa	-	24-10-2026	12:15	12:45	00:30
5 z 113 Osobiste kompetencje negocjatora	Zajęcia	Andrzej Szastok	24-10-2026	12:45	14:15	01:30
6 z 113 -	Przerwa	-	24-10-2026	14:15	14:30	00:15
7 z 113 Osobiste kompetencje negocjatora	Zajęcia	Andrzej Szastok	24-10-2026	14:30	16:00	01:30
8 z 113 Osobiste kompetencje negocjatora	Zajęcia	Andrzej Szastok	25-10-2026	09:00	10:30	01:30
9 z 113 -	Przerwa	-	25-10-2026	10:30	10:45	00:15
10 z 113 Osobiste kompetencje negocjatora	Zajęcia	Andrzej Szastok	25-10-2026	10:45	12:15	01:30
11 z 113 -	Przerwa	-	25-10-2026	12:15	12:45	00:30

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
12 z 113 Osobiste kompetencje negocjatora	Zajęcia	Andrzej Szastok	25-10-2026	12:45	14:15	01:30
13 z 113 -	Przerwa	-	25-10-2026	14:15	14:30	00:15
14 z 113 Osobiste kompetencje negocjatora	Zajęcia	Andrzej Szastok	25-10-2026	14:30	16:00	01:30
15 z 113 Trening odporności psychicznej	Zajęcia	Marzena Jankowska	14-11-2026	09:00	10:30	01:30
16 z 113 -	Przerwa	-	14-11-2026	10:30	10:45	00:15
17 z 113 Trening odporności psychicznej	Zajęcia	Marzena Jankowska	14-11-2026	10:45	12:15	01:30
18 z 113 -	Przerwa	-	14-11-2026	12:15	12:45	00:30
19 z 113 Trening odporności psychicznej	Zajęcia	Marzena Jankowska	14-11-2026	12:45	14:15	01:30
20 z 113 -	Przerwa	-	14-11-2026	14:15	14:30	00:15
21 z 113 Trening odporności psychicznej	Zajęcia	Marzena Jankowska	14-11-2026	14:30	16:00	01:30
22 z 113 Trening odporności psychicznej	Zajęcia	Marzena Jankowska	15-11-2026	09:00	10:30	01:30
23 z 113 -	Przerwa	-	15-11-2026	10:30	10:45	00:15
24 z 113 Trening odporności psychicznej	Zajęcia	Marzena Jankowska	15-11-2026	10:45	12:15	01:30

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
25 z 113 -	Przerwa	-	15-11-2026	12:15	12:45	00:30
26 z 113 Trening odporności psychicznej	Zajęcia	Marzena Jankowska	15-11-2026	12:45	14:15	01:30
27 z 113 -	Przerwa	-	15-11-2026	14:15	14:30	00:15
28 z 113 Trening odporności psychicznej	Zajęcia	Marzena Jankowska	15-11-2026	14:30	16:00	01:30
29 z 113 Umiejętności negocjacyjne – z certyfikatem Franklin University	Zajęcia	Andrzej Szastok	21-11-2026	09:00	10:30	01:30
30 z 113 -	Przerwa	-	21-11-2026	10:30	10:45	00:15
31 z 113 Umiejętności negocjacyjne – z certyfikatem Franklin University	Zajęcia	Andrzej Szastok	21-11-2026	10:45	12:15	01:30
32 z 113 -	Przerwa	-	21-11-2026	12:15	12:45	00:30
33 z 113 Umiejętności negocjacyjne – z certyfikatem Franklin University	Zajęcia	Andrzej Szastok	21-11-2026	12:45	14:15	01:30
34 z 113 -	Przerwa	-	21-11-2026	14:15	14:30	00:15
35 z 113 Umiejętności negocjacyjne – z certyfikatem Franklin University	Zajęcia	Andrzej Szastok	21-11-2026	14:30	16:00	01:30

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
36 z 113 Umiejętności negocjacyjne – z certyfikatem Franklin University	Zajęcia	Andrzej Szastok	22-11-2026	09:00	10:30	01:30
37 z 113 -	Przerwa	-	22-11-2026	10:30	10:45	00:15
38 z 113 Umiejętności negocjacyjne – z certyfikatem Franklin University	Zajęcia	Andrzej Szastok	22-11-2026	10:45	12:15	01:30
39 z 113 -	Przerwa	-	22-11-2026	12:15	12:45	00:30
40 z 113 Umiejętności negocjacyjne – z certyfikatem Franklin University	Zajęcia	Andrzej Szastok	22-11-2026	12:45	14:15	01:30
41 z 113 -	Przerwa	-	22-11-2026	14:15	14:30	00:15
42 z 113 Umiejętności negocjacyjne – z certyfikatem Franklin University	Zajęcia	Andrzej Szastok	22-11-2026	14:30	16:00	01:30
43 z 113 Siła w negocjacjach	Zajęcia	Andrzej Szastok	05-12-2026	09:00	10:30	01:30
44 z 113 -	Przerwa	-	05-12-2026	10:30	10:45	00:15
45 z 113 Siła w negocjacjach	Zajęcia	Andrzej Szastok	05-12-2026	10:45	12:15	01:30
46 z 113 -	Przerwa	-	05-12-2026	12:15	12:45	00:30
47 z 113 Siła w negocjacjach	Zajęcia	Andrzej Szastok	05-12-2026	12:45	14:15	01:30

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
48 z 113 -	Przerwa	-	05-12-2026	14:15	14:30	00:15
49 z 113 Siła w negocjacjach	Zajęcia	Andrzej Szastok	05-12-2026	14:30	16:00	01:30
50 z 113 Negocjacje z punktu widzenia teorii gier	Zajęcia	Andrzej Szastok	06-12-2026	09:00	10:30	01:30
51 z 113 -	Przerwa	-	06-12-2026	10:30	10:45	00:15
52 z 113 Negocjacje z punktu widzenia teorii gier	Zajęcia	Andrzej Szastok	06-12-2026	10:45	12:15	01:30
53 z 113 -	Przerwa	-	06-12-2026	12:15	12:45	00:30
54 z 113 Negocjacje z punktu widzenia teorii gier	Zajęcia	Andrzej Szastok	06-12-2026	12:45	14:15	01:30
55 z 113 -	Przerwa	-	06-12-2026	14:15	14:30	00:15
56 z 113 Negocjacje z punktu widzenia teorii gier	Zajęcia	Andrzej Szastok	06-12-2026	14:30	16:00	01:30
57 z 113 Negocjacje z partnerami społecznymi (związki zawodowe, organizacje pozarządowe,	Zajęcia	Andrzej Szastok	16-01-2027	09:00	10:30	01:30
58 z 113 -	Przerwa	-	16-01-2027	10:30	10:45	00:15

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
59 z 113 Negocjacje z partnerami społecznymi (związki zawodowe, organizacje pozarządowe,	Zajęcia	Andrzej Szastok	16-01-2027	10:45	12:15	01:30
60 z 113 -	Przerwa	-	16-01-2027	12:15	12:45	00:30
61 z 113 Negocjacje z partnerami społecznymi (związki zawodowe, organizacje pozarządowe,	Zajęcia	Andrzej Szastok	16-01-2027	12:45	14:15	01:30
62 z 113 -	Przerwa	-	16-01-2027	14:15	14:30	00:15
63 z 113 Negocjacje z partnerami społecznymi (związki zawodowe, organizacje pozarządowe,	Zajęcia	Andrzej Szastok	16-01-2027	14:30	16:00	01:30
64 z 113 Negocjacje złożone – trening negocjacyjny	Zajęcia	Andrzej Szastok	17-01-2027	09:00	10:30	01:30
65 z 113 -	Przerwa	-	17-01-2027	10:30	10:45	00:15
66 z 113 Negocjacje złożone – trening negocjacyjny	Zajęcia	Andrzej Szastok	17-01-2027	10:45	12:15	01:30
67 z 113 -	Przerwa	-	17-01-2027	12:15	12:45	00:30
68 z 113 Negocjacje złożone – trening negocjacyjny	Zajęcia	Andrzej Szastok	17-01-2027	12:45	14:15	01:30

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
69 z 113 -	Przerwa	-	17-01-2027	14:15	14:30	00:15
70 z 113 Negocjacje złożone – trening negocjacyjny	Zajęcia	Andrzej Szastok	17-01-2027	14:30	16:00	01:30
71 z 113 Perswazja w negocjacjach	Zajęcia	Andrzej Szastok	30-01-2027	09:00	10:30	01:30
72 z 113 -	Przerwa	-	30-01-2027	10:30	10:45	00:15
73 z 113 Perswazja w negocjacjach	Zajęcia	Andrzej Szastok	30-01-2027	10:45	12:15	01:30
74 z 113 -	Przerwa	-	30-01-2027	12:15	12:45	00:30
75 z 113 Perswazja w negocjacjach	Zajęcia	Andrzej Szastok	30-01-2027	12:45	14:15	01:30
76 z 113 -	Przerwa	-	30-01-2027	14:15	14:30	00:15
77 z 113 Perswazja w negocjacjach	Zajęcia	Andrzej Szastok	30-01-2027	14:30	16:00	01:30
78 z 113 Techniki manipulacji oraz inne sytuacje trudne i obrona przed nimi	Zajęcia	Andrzej Szastok	31-01-2027	09:00	10:30	01:30
79 z 113 -	Przerwa	-	31-01-2027	10:30	10:45	00:15
80 z 113 Techniki manipulacji oraz inne sytuacje trudne i obrona przed nimi	Zajęcia	Andrzej Szastok	31-01-2027	10:45	12:15	01:30
81 z 113 -	Przerwa	-	31-01-2027	12:15	12:45	00:30

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
82 z 113 Techniki manipulacji oraz inne sytuacje trudne i obrona przed nimi	Zajęcia	Andrzej Szastok	31-01-2027	12:45	14:15	01:30
83 z 113 -	Przerwa	-	31-01-2027	14:15	14:30	00:15
84 z 113 Techniki manipulacji oraz inne sytuacje trudne i obrona przed nimi	Zajęcia	Andrzej Szastok	31-01-2027	14:30	16:00	01:30
85 z 113 Psychologia podejmowania decyzji	Zajęcia	Alan Kusz	13-02-2027	09:00	10:30	01:30
86 z 113 -	Przerwa	-	13-02-2027	10:30	10:45	00:15
87 z 113 Psychologia podejmowania decyzji	Zajęcia	Alan Kusz	13-02-2027	10:45	12:15	01:30
88 z 113 -	Przerwa	-	13-02-2027	12:15	12:45	00:30
89 z 113 Psychologia podejmowania decyzji	Zajęcia	Alan Kusz	13-02-2027	12:45	14:15	01:30
90 z 113 -	Przerwa	-	13-02-2027	14:15	14:30	00:15
91 z 113 Psychologia podejmowania decyzji	Zajęcia	Alan Kusz	13-02-2027	14:30	16:00	01:30
92 z 113 Psychologia podejmowania decyzji	Zajęcia	Alan Kusz	14-02-2027	09:00	10:30	01:30
93 z 113 -	Przerwa	-	14-02-2027	10:30	10:45	00:15

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
94 z 113 Psychologia podejmowania decyzji	Zajęcia	Alan Kusz	14-02-2027	10:45	12:15	01:30
95 z 113 -	Przerwa	-	14-02-2027	12:15	12:45	00:30
96 z 113 Psychologia podejmowania decyzji	Zajęcia	Alan Kusz	14-02-2027	12:45	14:15	01:30
97 z 113 -	Przerwa	-	14-02-2027	14:15	14:30	00:15
98 z 113 Psychologia podejmowania decyzji	Zajęcia	Alan Kusz	14-02-2027	14:30	16:00	01:30
99 z 113 Konflikt	Zajęcia	Marta Fijałkowska	27-02-2027	09:00	10:30	01:30
100 z 113 -	Przerwa	-	27-02-2027	10:30	10:45	00:15
101 z 113 Konflikt	Zajęcia	Marta Fijałkowska	27-02-2027	10:45	12:15	01:30
102 z 113 -	Przerwa	-	27-02-2027	12:15	12:45	00:30
103 z 113 Konflikt	Zajęcia	Marta Fijałkowska	27-02-2027	12:45	14:15	01:30
104 z 113 -	Przerwa	-	27-02-2027	14:15	14:30	00:15
105 z 113 Konflikt	Zajęcia	Marta Fijałkowska	27-02-2027	14:30	16:00	01:30
106 z 113 Konflikt	Zajęcia	Marta Fijałkowska	28-02-2027	09:00	10:30	01:30
107 z 113 -	Przerwa	-	28-02-2027	10:30	10:45	00:15
108 z 113 Konflikt	Zajęcia	Marta Fijałkowska	28-02-2027	10:45	12:15	01:30
109 z 113 -	Przerwa	-	28-02-2027	12:15	12:45	00:30
110 z 113 Konflikt	Zajęcia	Marta Fijałkowska	28-02-2027	12:45	14:15	01:30

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
111 z 113 -	Przerwa	-	28-02-2027	14:15	14:30	00:15
112 z 113 Konflikt	Zajęcia	Marta Fijałkowska	28-02-2027	14:30	16:00	01:30
113 z 113 -	Walidacja	-	13-03-2027	09:00	10:30	01:30

Podsumowanie

Rodzaj godzin	Liczba godzin
Suma godzin zegarowych usługi	113:30
w tym suma godzin zajęć	96:00
w tym suma godzin walidacji	01:30
w tym suma przerw	16:00
Suma godzin dydaktycznych bez przerw	130:00

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	5 545,00 PLN
Podmiot uprawniony do zwolnienia z VAT na podstawie art. 43 ust. 1 ustawy o VAT	
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	5 545,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	48,85 PLN
Koszt osobogodziny netto	48,85 PLN
W tym koszt walidacji brutto	95,00 PLN
W tym koszt walidacji netto	95,00 PLN
W tym koszt certyfikowania brutto	0,00 PLN

Liczba godzin usługi

Rodzaj godzin	Liczba godzin
Liczba godzin zegarowych usługi	113:30

Prowadzący

Liczba prowadzących: 5



1 z 5

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.

Doświadczenie zawodowe wykładowca zdobywał także w ciągu ostatnich 5 lat.



2 z 5

Marzena Jankowska

Trener biznesu, psycholog, coach, kierownik projektów HR. Ukończyła studia na Wydziale Pedagogiki i Psychologii Uniwersytetu Śląskiego (specjalność psychologia pracy i organizacji), Akademii Project Managera (Wyższa Szkoła Bankowa w Poznaniu-obecnie Uniwersytet WSB Merito w Poznaniu) oraz Szkołę Coachingu Menedżerskiego (Moderator). Zrealizowała ponad 3000 godzin szkoleniowych dla biznesu (m.in. Henkel, Polifarb Cieszyn, Johnson Controls, Betafence, Pronox Technology, Inter Car, Monosuisse, Electrolux, Polskapresse, Tractebel Ingeneering), dla administracji publicznej (m.in.: Urząd Marszałkowski w Katowicach, Urząd Miasta Ruda Śląska, Urząd Miasta Wrocławia, ZUS, Powiatowe Urzędy Pracy w Rudzie Śląskiej i Katowicach, ARiMR) oraz organizacji pozarządowych (m.in. Śląski Bank Żywności, KL Auschwitz, Międzynarodowy Dom Spotkań Młodzieży). Specjalizuje się w szkoleniach z zakresu kompetencji osobistych (komunikacja interpersonalna, asertywność, radzenie sobie ze stresem, organizacja czasu pracy), obsługi klienta i sprzedaży oraz kompetencji menedżerskich (psychologia w zarządzaniu, motywowanie, trudne rozmowy z pracownikami, budowanie zespołu). Jest członkiem założycielem Polskiego Towarzystwa Trenerów Biznesu oraz wiceprezesem Stowarzyszenia „Pro Ethica”. Jest autorem

publikacji z zakresu odporności psychicznej i zarządzania. Doświadczenie zawodowe wykładowca zdobywał także w ciągu ostatnich 5 lat.

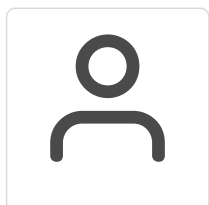


3 z 5

Kamil Zieliński

Psycholog i trener biznesu. 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.

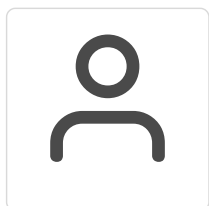
Jako popularyzator wiedzy psychologicznej udzielał komentarzy m.in. dla Newsweek Polska, TVN, Polsat, ZOOM TV, Radio ESKA, Radio Katowice, TOK FM, Radio Wrocław oraz Radio RAM. Doświadczenie zawodowe wykładowca zdobywał także w ciągu ostatnich 5 lat.



4 z 5

Alan Kusz

Uczy praktycznego wykorzystania osiągnięć psychologii naukowej, pokazując, jak wiedza akademicka może wspierać rozwój osobisty, efektywność w pracy i budowanie relacji. Doświadczony ekspert w zakresie prowadzenia szkoleń, który dzieli się wiedzą w sposób praktyczny i angażujący, wspierając uczestników w rozwoju zawodowym i osobistym. Autor bestsellerowych i nagradzanych książek „Psychoefekty. 50 zjawisk psychologicznych, które wpływają na twoje życie” oraz „Psychokompetencje. 10 psychologicznych supermocy, które warto rozwijać”. Interesuje się psychologią oszukiwania, krytycznym myśleniem, wpływem społecznym, komunikacją i budowaniem odporności psychicznej.



5 z 5

Marta Fijałkowska

Specjalizuje się w psychologii społecznej, komunikacji, wybranych obszarach psychologii pozytywnej i zagadnieniach będących na styku funkcjonowania ciała i umysłu. Psycholog z wieloletnim doświadczeniem pracy z młodzieżą. Trener umiejętności psychospołecznych z bogatym dorobkiem w prowadzeniu warsztatów i szkoleń. Instruktor jogi. Prowadząc zajęcia ruchowe i oddechowe z powodzeniem łączy psychologię z pracą z ciałem. Interesuje się wpływem ruchu i kontaktu z naturą na dobrostan psychiczny. Od ponad 10 lat pracuje z grupami, nieustannie rozwijając swój warsztat i aktualizując wiedzę.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Podczas zjazdu każdy uczestnik programu otrzymuje komplet materiałów dydaktycznych na platformie MS Teams. Materiały te przygotowują wykładowcy, dostosowując je do specyfiki prowadzonego tematu.

Uczestnicy studiów pracują na platformie MS Teams, to 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,
- materiałów dydaktycznych,
- informacji dotyczących zmian w planach zajęć, ogłoszeń i aktualności.

Warunki uczestnictwa

Zapisów na studia podyplomowe można dokonać zgodnie z obowiązującym regulaminem za pośrednictwem strony internetowej Uniwersytetu WSB Merito, wybierając jedną z dostępnych filii:

- Chorzów
- Poznań
- Szczecin
- Warszawa

Rejestracja odbywa się poprzez formularz online dostępny pod adresem: <https://www.merito.pl/rekrutacja/krok1>, a także poprzez osobiste dostarczenie kompletu wymaganych dokumentów do Biura Rekrutacji wybranej filii uczelni.

Kryteria kwalifikacyjne do udziału w programie:

- ukończone studia wyższe I lub II stopnia,
- spełnienie warunków określonych w procedurze rekrutacyjnej.

Informacje dodatkowe

- Cena usługi **nie obejmuje opłaty wpisowej**.
- **Usługa kształcenia świadczona przez Uniwersytet WSB Merito jest zwolniona z podatku VAT zgodnie z art. 43 ust. 1 pkt 26 ustawy z dnia 11 marca 2004 r. o podatku od towarów i usług (Dz.U. 2023 poz. 1570). Zwolnienie obejmuje usługi edukacyjne realizowane przez uczelnie wyższe na podstawie przepisów ustawy Prawo o szkolnictwie wyższym i nauce.**

REALIZACJA PROJEKTÓW:

Uniwersytet WSB Merito w Poznaniu realizuje projekty szkoleniowe w ramach współpracy z instytucjami rynku pracy tj.:

- Wojewódzki Urząd Pracy w Toruniu – **Kierunek Rozwój**,
- Wojewódzki Urząd Pracy w Szczecinie – **Zachodniopomorskie Bony Szkoleniowe**.

Usługa nie obejmuje udziału uczestników projektów:

- **Małopolski Pociąg do Kariery** (Wojewódzki Urząd Pracy w Krakowie),
- **Zawodowa reaktywacja** (projekt realizowany w Łodzi).

Warunki techniczne

Uczestnik programu zdobywa nową wiedzę oraz praktyczne umiejętności dzięki zajęciom prowadzonym na platformie **Microsoft Teams**. Komunikuje się z wykładowcami i pozostałymi uczestnikami studiów w czasie rzeczywistym (w trybie synchronicznym), co umożliwia aktywne uczestnictwo i bieżącą interakcję.

Wymagania techniczne:

Aby uczestniczyć w zajęciach online, potrzebne są:

- minimalne wymagania sprzętowe: 2 GB RAM, procesor i5, niezbędne oprogramowanie: system operacyjny: windows min. 7, iOS, linux.
- komputer wyposażony w głośniki i mikrofon (wbudowane lub zewnętrzne),
- stabilne połączenie z Internetem, minimalne wymagania dot. parametrów łącza sieciowego: 30 Mbit/s
- słuchawki (zalecane, choć opcjonalne),
- kamera internetowa (opcjonalna, lecz przydatna podczas aktywnych form zajęć).

Kontakt



ŁUKASZ BUGAJ

E-mail lukasz.bugaj@chorzow.merito.pl

Telefon (+48) 602 279 894