



Uniwersytet WSB
Merito w Poznaniu



Negocjacje w biznesie

Numer usługi 2024/06/27/7405/2200080

📍 Poznań / stacjonarna

📖 Studia podyplomowe

🕒 128 h

📅 25.10.2024 do 29.06.2025

4 850,00 PLN brutto

4 850,00 PLN netto

37,89 PLN brutto/h

37,89 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Negocjacje
Sposób dofinansowania	wsparcie dla osób indywidualnych wsparcie dla pracodawców i ich pracowników
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	31-10-2024
Forma prowadzenia usługi	stacjonarna
Liczba godzin usługi	128
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 2023 r. poz. 742, z późn. zm.)
Zakres uprawnień	Studia podyplomowe

Cel

Cel edukacyjny

Studia podyplomowe z negocjacji w biznesie mają na celu zapewnienie uczestnikom wszechstronnej wiedzy i praktycznych umiejętności potrzebnych 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
Wiedza: - będą znali modele oraz style komunikacyjne do prowadzenia skutecznych pertraktacji i mediacji - poznają podstawowe i zaawansowane metody radzenia sobie ze stresem oraz wzmacniania poczucia kontroli i wpływu na sytuację - wymienią etapy negocjacji - poznają zasady opracowywania strategii prowadzenia rozmów - poznają różnice pomiędzy perswazją a manipulacją - znają zasady efektywnego podejmowania decyzji - znają podstawowe zagadnienia z obszaru konfliktów	Udzielenie min 50% poprawnych odpowiedzi podczas testu wielokrotnego wyboru	Obserwacja w warunkach symulowanych Test teoretyczny
Umiejętności: - rozpoznaje intencje rozmówcy oraz indywidualne style komunikowania się - stosuje różne techniki radzenia sobie ze stresem, buduje odporność psychiczną - stosuje teorię gier do analizy sytuacji negocjacyjnych, - broni się przed manipulacjami oraz stosuje asertywną komunikację w sytuacjach trudnych - rozpoznawania, diagnozowania oraz rozwiązywania konfliktów, w tym efektywne kontrolowanie emocji, - identyfikuje przyczyny konfliktów oraz stosuj różne strategie rozwiązywania sporów.	- Przeprowadzenie testów, które sprawdzają znajomość teoretyczną oraz umiejętność jej praktycznego zastosowania w kontekście specyficznych sytuacji czy problemów. - Ocena zdolności i skuteczności uczestnika w konkretnych sytuacjach praktycznych lub symulacjach. - Analiza studiów przypadków, które wymagają zastosowania określonych umiejętności w rozwiązywaniu problemów, podejmowaniu decyzji czy prowadzeniu negocjacji.	Obserwacja w warunkach rzeczywistych Obserwacja w warunkach symulowanych Test teoretyczny
Kompetencje społeczne: - jasne wyrażanie myśli i poglądów, słuchania i zrozumienia drugiej strony w procesie negocjacji - otwartość na odmienne poglądy i argumentacje	Budowanie dobrych relacji z rozmówcami, uczestnikami negocjacji	Obserwacja w warunkach rzeczywistych

Kwalifikacje

Kompetencje

Usługa prowadzi do nabycia kompetencji.

Warunki uznania kompetencji

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

Świadectwo studiów podyplomowych zawiera program kierunku wraz ze zrealizowanymi godzinami i punktami ECTS. Absolwent uzyskuje zaświadczenie potwierdzające zdobyte efekty kształcenia.

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

Świadectwo ukończenia studiów podyplomowych jest wydawane na podstawie uzyskania pozytywnej oceny z każdego semestru zgodnie z Regulaminem Studiów Podyplomowych. Studia kończą się zaliczeniem na ocenę określonym w karcie kierunku.

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

Świadectwo ukończenia studiów podyplomowych jest potwierdzeniem uzyskania pozytywnego wyniku z testu semestralnego i egzaminu końcowego.

Program

OSOBISTE KOMPETENCJE NEGOCJATORA (32 godz.)

1. 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
2. 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

NEGOCJACJE (48 godz.)

1. Umiejętności negocjacyjne – z certyfikatem Franklin University (16 godz.)
2. Siła w negocjacjach (8 godz.)
 - źródła siły w negocjacjach – siła „nad” i siła „od” – najlepsza alternatywa negocjowanego porozumienia (BATNA)
 - trening
3. Negocjacje z punktu widzenia teorii gier (8 godz.)
 - wykorzystanie modeli teorii gier do analizy sytuacji negocjacyjnej i opracowywania strategii prowadzenia rozmów
 - trening
4. 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

5. Negocjacje złożone – trening negocjacyjny (8 godz.)

PSYCHOLOGIA WPŁYWU SPOŁECZNEGO I ZMIANY POSTAW ORAZ PSYCHOLOGICZNE ASPEKTY PODEJMOWANIA DECYZJI W NEGOCJACJACH (32 godz.)

1. 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

2. 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

3. Psychologia podejmowania decyzji (16 godz.)

- zasady efektywnego podejmowania decyzji
- pułapki procesu decyzyjnego
- 7 grzechów głównych negocjatorów

KONFLIKTY I ICH ROZWIĄZYWANIE (16 godz.)

1. Konflikt (16 godz.)

- istota konfliktu, emocje – konstruktywne wykorzystanie i kontrola
- przyczyny
- symptomy i detektory konfliktów
- sposoby rozwiązywania konfliktów
- style zachowań w sytuacji konfliktu
- trening

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 0

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

Cennik

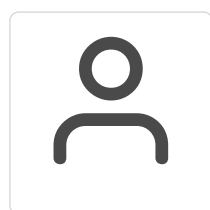
Cennik

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

Koszt usługi brutto	4 850,00 PLN
Koszt usługi netto	4 850,00 PLN
Koszt godziny brutto	37,89 PLN
Koszt godziny netto	37,89 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 3



1 z 3

Magdalena Serafin

Magdalena Serafin - absolwentka psychologii na Uniwersytecie im Adama Mickiewicza w Poznaniu oraz studiów podyplomowych z zakresu zarządzania kadrami na Uniwersytecie Ekonomicznym w Wrocławiu. Od 2001 roku prowadzi własną działalność doradczą-szkoleniową Sensapro. Opracowuje i wdraża indywidualne projekty rozwojowe, prowadzi szkolenia, warsztaty i wykłady doskonalące umiejętności menedżerskie, interpersonalne i handlowe. Praktyczne doświadczenia są wynikiem wieloletniej współpracy z firmami i instytucjami oraz z wyższymi uczelniami. W swojej pracy łączy wiedzę psychologiczną z naukami o zarządzaniu. Posiada doświadczenie praktyczne w doradztwie HR. Zajmuje się pomiarem kompetencji pracowników, projektowaniem i wdrażaniem systemów motywacyjnych, oceną satysfakcji w pracy, zarządzanie talentami w organizacji.



2 z 3

Małgorzata Mrug

Trener biznesu, coach ICC, konsultant biznesowy, konsultant kryzysowy, asesor, facylitator, mentor, współautorka aplikacji i serwisu MójTrener.edu. Od 22 lat aktywna zawodowo. 13 lat na stanowiskach menedżerskich. Swoje doświadczenie czerpie z bardzo różnych branż i kultur organizacyjnych, począwszy od jednej z największych korporacji spożywczych, po prywatną firmę telekomunikacyjną sektora MŚP. W badaniu kompetencji menedżerskich otrzymała wynik o 26% wyższy od średniej. Specjalizuje się w zagadnieniach praktyki menedżerskiej, zarządzania ludźmi, psychologicznych aspektów relacji interpersonalnych i efektywności osobistej oraz negocjacji. Absolwentka Wydziału Nauk Społecznych na Uniwersytecie im. Adama Mickiewicza w Poznaniu. Posiada uprawnienia pedagogiczne do kształcenia w zakresie wiedzy o społeczeństwie i przedsiębiorczości. Podyplomowo wykształcona w zakresie psychologii zarządzania, mediacji i negocjacji oraz zarządzania wartością klienta. Ukończyła Akademię Trenera w Wyższej Szkole Bankowej w Poznaniu (obecnie Uniwersytet WSB Merito w Poznaniu). Certyfikowany coach ICC. Akredytowany konsultant Insights Discovery, Insights Navigator, Discovery Full Circle, Extended DISC oraz TTI Success Insights. Trener zarządzania projektami w metodyce TenStep™.



3 z 3

Hanna Arend

Psycholog i filozof, trener rekomendowana przez Polskie Towarzystwo Psychologiczne, szkoleniowiec, wieloletni wykładowca na kierunkach zarządzania, mediator, terapeutka, sympatyk International Coach Federation Poland Łódź, promotor prac z zakresu psychologii, autorka projektów multimedialnych dla młodzieży Zostać Przedsiębiorczym.

Doświadczenie w prowadzeniu szkoleń biznesowych z tzw. miękkich umiejętności psychologicznych między innymi dla BZ WBK Leasing SA, Jamalex Sp. z o.o., kadry kierowniczej SKOK, pracowników Telekomunikacji Polskiej, pracowników Elektrociepłowni, Zakładów Karnych, kadry kierowniczej oraz pracowników placówek Służb Medycznych, kuratorów sądowych, policji, straży pożarnej, Państwowego Wojewódzkiego Inspektoratu Sanitarnego oraz Powiatowych Inspektoratów Sanitarnych. Współpraca z Katowicką Specjalną Strefą Ekonomiczną, Regionalnym Centrum Polityki Społecznej przy Urzędzie Marszałkowskim w Łodzi, Altkom Akademia S.A. w W-wie oraz Fundacją Demokracji Lokalnej. Realizacja projektów współfinansowanych przez Unię Europejską ze środków Europejskiego Funduszu Społecznego w ramach Programu Operacyjnego Wiedza Edukacja Rozwój: „Doskonalenie Trenerów Wspomagania Oświaty” oraz „Szkolenia i doradztwo dla kadry kierowniczej systemu oświaty”. Nagroda Prezydenta Miasta Łodzi za szczególne osiągnięcia w pracy na rzecz rozwoju łódzkiej oświaty.

Założycielka i długoletnia przewodnicząca Stowarzyszenia Pomocy Psychologicznej „Nadzieja”.
Autorka tekstów n

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Podczas zjazdu każdy uczestnik programu otrzymuje komplet materiałów dydaktycznych w formie pdf bądź na platformie moodle. Materiały te przygotowują wykładowcy, dostosowując je do specyfiki prowadzonego tematu.

Uczestnicy studiów pracują na platformie Extranet, to wewnętrzna 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,
- informacji na temat płatności,
- materiałów dydaktycznych,
- katalogu bibliotecznego,
- informacji dotyczących zmian w planach zajęć, ogłoszeń i aktualności.

Warunki uczestnictwa

Zgodnie z regulaminem zapisów na studia podyplomowe na Uniwersytecie WSB Merito w Poznaniu, należy zapisać się również poprzez formularz online znajdujący się na stronie: www.merito.pl/rekrutacja/krok1 oraz dostarczyć komplet dokumentów do Biura Rekrutacji WSB Merito w Poznaniu.

Kryteria uczestnictwa w Programie

- ukończone studia wyższe I lub II stopnia
- spełnienie warunków rekrutacyjnych

Warunki zaliczenia

- test po I i II sem

Interaktywna forma zajęć

Wykłady uzupełniane są ćwiczeniami, warsztatami oraz studiami przypadków.

Zjazdy odbywają się średnio raz lub dwa razy w miesiącu:

- w soboty od 9:00 do 17:00,
- w niedziele od godz. 9:00 do 17:00.

Informacje dodatkowe

Dodatkowe szkolenia

Uczestnicy naszych programów mogą brać udział w ciekawych szkoleniach, które prowadzą doświadczeni trenerzy. Udział w spotkaniach jest bezpłatny. Dzięki szkoleniom można uzupełnić wiedzę i potwierdzić ją certyfikatem.

Informacje dodatkowe

- Szczegółowy harmonogram usługi może ulec zmianie w postaci realizowanych przedmiotów w danym dniu i osób prowadzących. **Zmianie nie ulegają terminy zjazdów na studiach podyplomowych oraz ilość godzin usługi.**
- **Harmonogram zjazdów zostanie upubliczniony na stronach Uczelni lub w BUR na 2 tygodnie przed zajęciami**
- **Godziny zajęć podane w harmonogramie są godzinami zegarowymi, zaś ilość godzin programowych jest podana w godzinach dydaktycznych. 128 godzin dydaktycznych = 96 godzin zegarowych**
- **Cena usługi nie obejmuje opłaty wpisowej oraz końcowej.**

Adres

ul. Powstańców Wielkopolskich 5

61-895 Poznań

woj. wielkopolskie

Zajęcia mogą być realizowane w różnych lokalizacjach:

1. Uniwersytet WSB Merito w Poznaniu ul. Powstańców Wielkopolskich 2A
2. Uniwersytet WSB Merito w Poznaniu ul. Powstańców Wielkopolskich 1A
3. VIII LO – ul. ul. Cegielskiego 1

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi
- Udogodnienia dla osób ze szczególnymi potrzebami

Kontakt



Katarzyna Jakubiak

E-mail katarzyna.jakubiak@wsb.poznan.pl

Telefon (+48) 616 553 369