



Psychologia w biznesie

- Kierunek - studia podyplomowe

Tradycyjne 2 semestry **OD PAŹDZIERNIKA**

Opis kierunku:

Studia niestacjonarne w salach wykładowych.

W trakcie zjazdów spotkasz się z wykładowcą oraz pozostałymi uczestnikami osobiście. W przypadku decyzji Ministerstwa Edukacji i Nauki o braku możliwości prowadzenia zajęć stacjonarnych, zajęcia dydaktyczne będą prowadzone zdalnie.

Nowoczesny menedżer to prawdziwy lider, który wie, jak istotne w zarządzaniu firmą jest opanowanie technik wspomagających efektywne kierowanie pracownikami i wpływania na decyzje partnerów biznesowych. Bo bycie liderem, kształtowanie kultury organizacyjnej firmy, pozytywny wpływ na pracowników i dobra współpraca z kontrahentami to nie kwestia talentu czy przypadku. To kwestia rzetelnej wiedzy i praktycznie wyćwiczonych umiejętności.

Studia na tym kierunku dają możliwość przećwiczenia w realnych warunkach biznesowych, ale pod okiem specjalistów praktyków, wszystkich aspektów funkcjonowania menedżerów w nowoczesnym przedsiębiorstwie i z wykorzystaniem etycznych i nowoczesnych metod opartych na psychologii.

Naszym celem jest zapoznanie Cię ze standardami skutecznego zarządzania i kierowania pracownikami. Szczególny jednak nacisk kładziemy😊na wyćwiczenie praktycznych umiejętności przydatnych w codziennej działalności, takich jak np. umiejętność skutecznego wywierania wpływu, przekonywania innych, praktycznej selekcji i oceny pracowników, rozwiązywania konfliktów, motywowania itp.

Jeśli jesteś zainteresowany studiami podyplomowymi i chcesz dowiedzieć się więcej zostaw do siebie kontakt!
Wypełnij formularz, a my skontaktujemy się z Tobą.



ZOSTAW KONTAKT

Co zyskujesz?

Zaletą studiów jest połączenie teorii z praktyką. Dzięki współpracy z SMG/KRC Poland uczestnicy będą mogli wziąć udział m.in. w prowadzonych przez tę firmę autentycznych rynkowych działaniach z zakresu rekrutacji i selekcji oraz oceny kompetencji pracowniczych (w sesji assessment center).

Po ukończeniu studiów jego uczestnicy otrzymają certyfikat SMG/KRC Poland.

Dla kogo?

Studia adresowane są do menedżerów, których praca jest nierozdzielnie związana z kierowaniem zasobami ludzkimi, motywowaniem pracowników, rozwojem umiejętności interpersonalnych, podejmowaniem decyzji i rozwiązywaniem problemów wynikających z zarządzania zespołem ludzi.

Praktyczny charakter studiów

W ramach programu studiów prowadzone są warsztaty i treningi, dzięki którym uczestnicy kształtują swoje umiejętności niezbędne w pracy z ludźmi. Wykładowcy realizują także gry, które wymagają od uczestników zaangażowania, przedsiębiorczości, umiejętności prowadzenia rozmów w warunkach konfliktu interesów, asertywności, komunikatywności, myślenia analitycznego oraz rozwijania cech przywódczych. Na zajęciach wykorzystuje się kamery video, co stwarza możliwość efektywniejszego uzyskania pożądaných umiejętności.

Uczestnicy tego kierunku uczestniczą także w sesji assessment center w firmie SMG/ KRC Poland.

Dane zamieszczone w niniejszej karcie kierunku mają charakter wyłącznie informacyjny. Dane te nie stanowią oferty zawarcia umowy w rozumieniu art. 66 i nast. kodeksu cywilnego. Zgodnie z art. 160 ust. 3 ustawy z dnia 27 lipca 2005 roku Prawo o szkolnictwie wyższym, umowa między chorzow a studentem zawierana jest w formie pisemnej.



Jeden ze zjazdów realizowany jest w formie **zajęć wyjazdowych**, w czasie którego uczestnicy biorą udział w zajęciach outdoorowych.

Dodatkowe certyfikaty

Po ukończeniu studiów jego uczestnicy otrzymają certyfikat SMG/KRC Poland.

Partner programu

SMG/KRC Poland jest jedną z najdłużej działających na polskim rynku instytucji zajmujących się doradztwem personalnym. W ciągu kilkunastu lat działalności pomogliśmy w osiągnięciu obecnej pozycji przedsiębiorstwom, w których odpowiedni nacisk stawia się na dbałość o poziom swojej kadry zarządzającej oraz pozostałego personelu. Znakiem szczególnym naszych działań jest elastyczność i dostosowanie oferty do potrzeb klienta. Naszym nadrzędnym celem jest osiągnięcie jak najwyższej satysfakcji klienta z wdrożonych rozwiązań z zakresu zarządzania kapitałem ludzkim. Niezależnie, czy jest to rekrutacja szeregowego pracownika, czy opracowanie koncepcji mającej wpływ na funkcjonowanie całego działu, a nawet organizacji.

Zespół SMG/KRC Poland tworzą doświadczeni konsultanci posiadający gruntowne wykształcenie w kierunku zarządzania, psychologii oraz socjologii. Pozwala to nam spojrzeć na każdy projekt interdyscyplinarnie, a w wyniku takiej analizy zaproponować skuteczne działania. Nasze doświadczenia zawarliśmy w programie studiów Psychologia w biznesie, który jest odpowiedzią na oczekiwania rynku wobec roli menedżera w przedsiębiorstwie.

Program studiów

Program studiów podyplomowych dla kierunku psychologia w biznesie



Liczba miesięcy nauki:

9



Liczba godzin: **168**



Liczba zjazdów: **11**



Liczba semestrów: **2**

TWORZENIE EFEKTYWNEGO ZESPOŁU I ORGANIZACJI BIZNESOWEJ (40 godz.)

1. Psychologia organizacji i zespołu pracowniczego. Procesy i zjawiska psychologiczne zachodzące w organizacji i zespole pracowniczym (8 godz.)

2. Budowanie zespołu pracowniczego. Integracja organizacji i zespołu pracowniczego (16 godz.)

zespół pracowniczy, jego specyfika i znaczenie w strukturze firmy
fazy rozwoju zespołu pracowniczego
normy i role grupowe
kryteria efektywności zespołu
mechanizm autonomii a mechanizm konformizmu
struktura formalna i nieformalna grupy
gra szkoleniowa – budowanie zespołu i role grupowe

3. Rekrutacja i selekcja pracowników. Narzędzia rekrutacji i selekcji – od rozmowy rekrutacyjnej i testów do assessment center (16 godz.)

techniki rekrutacji kandydatów
techniki selekcji pracowników
wybór technik selekcji a kryteria selekcji
assessment center jako kompleksowa procedura oceny kandydata
najczęstsze błędy popełniane w selekcji kandydatów
ćwiczenia i trening umiejętności prowadzenia selekcji

KOMPETENCJE MENEDŻERSKIE W BIZNESIE (88 godz.)

1. Zarządzanie zespołem pracowniczym. Style i narzędzia zarządzania i kierowania pracownikami (16 godz.)

ogólna klasyfikacja stylów kierowania
teoria X i Y McGregora
orientacja na ludzi a orientacja na zadania
styl kierowania a stopień dojrzałości podwładnych
styl kierowania a kompetencje podwładnych
determinanty stylów kierowania
trening umiejętności kierowania, autodiagnoza preferencji stylów kierowania.

2. Negocjacje w biznesie. Jak negocjować wielkie kontrakty i małe codzienne sprawy? (16 godz.)

założenia negocjacji bez porażek
stanowiska negocjacyjne
interesy stron negocjacji

umiejętność definiowania (określania) interesów stron negocjacji
strategie negocjacyjne – jak zwiększać szanse sukcesu
nieetyczne zachowania w negocjacjach i sposoby obrony przed nimi
case study – rozwiązywanie problemów negocjacyjnych

3. Konflikt i psychologia konfliktu. Jak zarządzać konfliktem w organizacji i zespole pracowniczym? Kryzys w organizacji (8 godz.)

geneza konfliktów w zespole pracowniczym
istota konfliktów
techniki rozwiązywania konfliktów
zarządzanie konfliktami
mediacja menedżera w konfliktach pracowniczych
role playing – trening umiejętności rozwiązywania konfliktów

4. Stres i sposoby radzenia sobie ze stresem (16 godz.)

stres jako zjawisko psychiczne i fizjologiczne
dziesięć najważniejszych "stresorów"
postawa wobec sytuacji stresowych i czynników stresogennych
stres zawodowy
sposoby radzenia sobie w sytuacjach stresowych
zmiana postępowania wobec stresu
warsztat i trening antystresowy

5. Coaching i mentoring w biznesie. Nowoczesne metody rozwoju pracowników (16 godz.)

6. Wywieranie wpływu i manipulacje w biznesie. Jak wywierać wpływ w celu osiągnięcia zamierzonych efektów i nie podlegać manipulacjom innych? Techniki wywierania wpływu (16 godz.)

psychologiczne mechanizmy wykorzystywane przy wywieraniu wpływu
techniki oparte na sekwencji interakcji
techniki oparte na konformizmie i autorytecie
emocje a uległość na wpływ społeczny
mechanizm obrony przed manipulacją
gry i ćwiczenia dotyczące umiejętności wywierania wpływu

KREOWANIE WIZJI ORGANIZACJI (40 godz.)

1. Kultura organizacyjna i zarządzanie kulturą organizacyjną. Badanie kultury organizacyjnej (8 godz.)

2. Przywództwo w biznesie. Menedżer jako lider (16 godz.)

autorytet menedżera (autorytet władzy, społeczny, wynikający z wiedzy, charyzma)
asertywność w zachowaniach menedżera
osiąganie wyników poprzez zespół
typy pracowników
zarządzanie podwładnymi o różnych "wzorcach motywacyjnych"
klimat organizacyjny i jego wpływ na klimat pracy
case study i trening umiejętności przywódczych.

3. Motywacja w biznesie. Systemy motywacyjne (16 godz.)

motywacja jako wewnętrzna siła
charakterystyka procesu motywacyjnego
rodzaje motywacji
automotywacja
techniki motywowania podwładnych
nagradzanie i karanie
potrzeby kadry kierowniczej wg McClellanda
warsztat i trening umiejętności motywowania pracowników.

Forma zaliczenia

Test wiedzy po I semestrze, test wiedzy po II semestrze.

Wykładowcy

mgr Roman Kraczia

Prezes SMG/KRC Poland, trener z ponad 15-letnim doświadczeniem. Absolwent socjologii UŚ i ekonomii na AE Katowice. Autor i współautor wielu autorskich programów i projektów szkoleniowych. W latach 1998 – 2002 dyrektor ds. szkoleń Dystryktu Południowego w AIG Amplico Life. Wykładowca i autor programów trzech kierunków studiów podyplomowych realizowanych przez Wyższą Szkołę Bankową w Poznaniu – Psychologia Biznesu, Zarządzanie Zasobami Ludzkimi, Assessment i Development Center. Ekspert do spraw szkoleń w Górniczej Agencji Pracy. Autor artykułów poświęconych tematyce szkoleń i ZZL czasopiśmie Personel Plus. Redaktor serii wydawniczej: Zarządzanie Kadrami. Miscellanea. Specjalizuje się w prowadzeniu szkoleń dotyczących technik sprzedaży, zarządzania zespołem, rozwiązywania konfliktów, negocjacji, wywierania wpływu, komunikacji w organizacji, budowania zespołu oraz szkoleń z zakresu ZZL.



mgr Marcin Bański

Prowadzi szkolenia m.in. w ramach studiów podyplomowych z tematów: Zarządzanie zmianami w administracji i urzędzie, Budowanie efektywnych zespołów (Team Building), pracy zespołowej oraz przywództwa, Motywowanie siebie i innych. Konsultant personalny i psycholog prowadzący projekty rekrutacyjne i outplacementowe. Wdraża projekty związane z wprowadzeniem strategii personalnych w firmach: oceny okresowe, wartościowanie stanowisk, katalogi kompetencyjne, procedury rozwoju kadry kierowniczej. Certyfikowany trener z zakresu zarządzania projektami PRINCE2. Współrealizator procedury audytu kompetencyjnego kierowników Śląskiego Urzędu Wojewódzkiego.

mgr Agnieszka Michalska-Rechowicz

Trenerka odporności psychicznej (Model 4C), Coach (ICC) oraz Certyfikowany Praktyk Rozwoju Learning and Development Practice (CLPD) renomowanej instytucji Chartered Institute of Personnel and Development (CIPD) w Londynie.

Od 16 lat pracuje z liderami, specjalistami i przedsiębiorcami w obszarze skuteczności oraz sposobów jej osiągnięcia czyli współpracy, relacji i przywództwa. Towarzyszy też w drodze po odporność psychiczną, witalność i dobrostan (life and corporate wellbeing).

Z Wyższą Szkołą Bankową związana od 2006 roku. Studenci zwykle doceniają jej praktyczne know-how oraz warsztatowy charakter zajęć.

mgr Aleksander Gortat

Dziennikarz, prezenter, wykładowca akademicki, lektor. Trener i warsztatowiec specjalizujący się w autoprezentacji medialnej, kreacji wizerunku i technikach przekazu informacyjnego. Na co dzień - dyrektor Radia Plus Śląsk, oraz prezenter informacyjny TVS.

Partnerzy kierunku



Ceny dla kandydatów

Studia to inwestycja, która się zwraca

W Wyższej Szkole Bankowej szanujemy Twój czas i pieniądze, dlatego o finansach mówimy otwarcie. Nie mnożymy dodatkowych opłat, nie przemycamy małym druczkiem ukrytych kosztów. U nas wiesz dokładnie, za co płacisz.

Studia podyplomowe to inwestycja, która zwraca się już w ich trakcie, w postaci nowych umiejętności i kontaktów, które owocują w biznesie. Wybierz studia podyplomowe w WSB i przekonaj się na własnym przykładzie, jak inwestować w siebie, aby czerpać z tego korzyści teraz i w przyszłości.

Niestacjonarne - Gwarantowane czesne stałe

| | Rok nauki | Czesne |
|---------------|--------------|----------------|
| 1 rata | 1 rok | 4100 zł |

| | Rok nauki | Czesne |
|---------------|--------------|----------------|
| 2 raty | 1 rok | 2050 zł |

| | Rok nauki | Czesne |
|---------------|--------------|---------------|
| 10 rat | 1 rok | 410 zł |

| | Rok nauki | Czesne |
|--|-----------|--------|
|--|-----------|--------|



12 rat

1 rok

355 zł



Ceny dla absolwentów WSB

Niestacjonarne - Gwarantowane czesne stałe

| | Rok nauki | Czesne |
|---------------|--------------|----------------|
| 1 rata | 1 rok | 4100 zł |

| | Rok nauki | Czesne |
|---------------|--------------|----------------|
| 2 raty | 1 rok | 2050 zł |

| | Rok nauki | Czesne |
|---------------|--------------|---------------|
| 10 rat | 1 rok | 410 zł |

| | Rok nauki | Czesne |
|---------------|--------------|---------------|
| 12 rat | 1 rok | 355 zł |