

Psychologia negocjacji i mediacji

- Specjalność - studia I stopnia

Kierunek: Psychologia w biznesie

Hybrydowe Hybryda popołudniowo-weekendowa **OD PAŹDZIERNIKA** Studia licencjackie

Czego nauczysz się wybierając tę specjalność?

- Poznasz determinanty sytuacji negocjacyjnej i sposoby określania siły negocjacyjnej.
- Nauczysz się prowadzić negocjacje biznesowe, także w środowisku międzykulturowym.
- Poznasz prawne i organizacyjne aspekty prowadzenia mediacji.
- Dowiesz się, jak stosować standardy prowadzenia mediacji, odnosząc się do podstawowego schematu postępowania mediacyjnego.
- Poznasz specyfikę mediacji pracowniczych i gospodarczych.
- Nauczysz się sprawnie i efektywnie komunikować się w procesie negocjacji i mediacji.
- Będiesz umiał rozwiązywać problemy pojawiające się w trakcie negocjacji i mediacji.

Co jeszcze powinieneś wiedzieć?

Psychologia negocjacji i mediacji jest elementem psychologii stosowanej, który nie jest wykładany ani na tradycyjnych studiach psychologicznych, ani na tradycyjnych studiach ekonomicznych – to wyjątkowe, interdyscyplinarne połączenie tych dziedzin.

Większość zajęć specjalnościowych prowadzona jest metodami aktywnymi przez praktyków – psychologów, trenerów biznesu, doświadczonych negocjatorów i mediatorów.

Praca dla Ciebie

- negocjator biznesowy
- specjalista ds. mediacji w biznesie
- specjalista w dziale negocjacji handlowych
- specjalista w dziale HR



specjalista ds. relacji społecznych
konsultant ds. rozwiązywania konfliktów pracowniczych
specjalista ds. public relations

"

Uważam, że Uniwersytet WSB Merito gwarantuje praktyczne wykształcenie. Plan zajęć jest dostosowany do studenta. Szkolenia, staże, otwarte wykłady gwarantują rozwój i budują ścieżkę kariery. Uwielbiam poznawać nowych ludzi, rozmawiać i pomagać w rozwiązywaniu problemów. Lubię też rysować, a w wolnych chwilach biegam. Od kilku lat interesuję się psychologią, czytam książki rozwijające człowieka i jego umysł. Zdecydowanym atutem studiów jest możliwość uczestnictwa w darmowych szkoleniach, adekwatnych do wybranego kierunku. Szansa rozwoju na różnych płaszczyznach poprzez bogaty wybór specjalizacji to dodatkowy plus. Wykładowcy są bardzo pozytywni i otwarci, z chęcią odpowiadają na pytania. Z racji tego, że są praktykami, swoje osiągnięcia i zdobytą wiedzę mogą przekazać studentom.

"

Julia Wójcik

studentka Uniwersytetu WSB Merito

Program studiów

Psychologia konfliktu
Interwencja kryzysowa
Prawne i organizacyjne aspekty prowadzenia mediacji
Standardy postępowania mediacyjnego
Personal branding mediatora
Negocjacje międzynarodowe w biznesie
Trening praktycznych umiejętności mediatora
Trening praktycznych umiejętności negocjatora

Wykładowcy

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 poznana a studentem zawierana jest w formie pisemnej.

dr Joanna Wachowiak

Doktor psychologii. Prowadzi wykłady i ćwiczenia, seminaria dyplomowe i magisterskie. Absolwentka kierunku Psychologia na Uniwersytecie im. A. Mickiewicza. Jej zainteresowania koncentrują się wokół uwarunkowań dobrostanu pracowników oraz zachowań funkcjonalnych i dysfunkcyjnych w organizacji. Te dwa obszary zbiegają się jej zdaniem w punkcie, który można opisać słowami Fredericka Herzberga: „Jeśli chcesz aby ludzie wykonywali dobrą pracę, daj im dobrą pracę.” Na stanowisku menedżera kierunku Psychologia w biznesie wykorzystuje swoje doświadczenie i wiedzę, aby wspierać studentów i wykładowców oraz zapewnić optymalne warunki studiowania. Stara się godzić działalność zawodową z pasją, jaką jest w jej przypadku twórczość literacka.

dr Iwona Werner

Prodziekan ds. Studentów Wydziału Finansów i Bankowości w Poznaniu

Psycholog, nauczyciel akademicki, coach. Adiunkt na Uniwersytecie WSB Merito w Poznaniu oraz wykładowca na Wydziale Studiów Edukacyjnych UAM. Absolwentka psychologii Uniwersytetu Śląskiego w Katowicach. Doświadczenie naukowe, dydaktyczne i organizacyjne zdobywała jako asystent w Instytucie Psychologii Uniwersytetu Kazimierza Wielkiego w Bydgoszczy, gdzie z wyróżnieniem uzyskała stopień doktora nauk humanistycznych w zakresie psychologii oraz jako adiunkt w Collegium Da Vinci w Poznaniu. W ostatnich latach realizowała projekty naukowe i aplikacyjne w obszarze powiązań edukacji i rynku pracy, badając m.in. subiektywny wymiar studiowania w systemie szkolnictwa wyższego zmienionego przez system boloński, plany edukacyjno-zawodowe studentów, kompetencje społeczne nauczycieli, problematykę wsparcia i pomocy w kontekście analizy zasobów jednostki. Autorka i współautorka publikacji naukowych z tych obszarów.

dr Karolina Oleksa-Marewska

Doktor nauk o zarządzaniu, psycholog- ukończyła dwie specjalności magisterskie: psychologię kliniczną oraz psychologię pracy i organizacji. Absolwentka studiów licencjackich z zarządzania, specjalność International Business. Dyplomowany trener kompetencji miękkich, członek Polskiego Towarzystwa Trenerów Biznesu. Dyplomowany terapeuta poznawczo-behawioralny- zdobyte umiejętności i wiedza pomagają w prowadzeniu indywidualnych sesji rozwojowych z menedżerami i pracownikami. Wykładowca na Uniwersytecie WSB Merito w Poznaniu oraz Uniwersytetu SWPS w Poznaniu- przeprowadziła już ponad 1500 godzin dydaktycznych. Autorka ponad 60 artykułów z tematyki psychologii, zarządzania oraz samodoskonalenia.

Umiejętności trenerskie rozwija od 2012 roku, przeprowadziła ponad 500 godzin szkoleń i warsztatów dla firm oraz instytucji szkolnictwa. Realizowała projekty dla podmiotów takich jak Żabka, Bridgestone, Międzynarodowe Targi Poznańskie, bank PKO SA, Teb Edukacja, a także dla mikro i małych przedsiębiorstw. Współpracuje z firmami szkoleniowymi takimi jak MM Solution oraz Enterprise Advisors oraz z Instytutem Analiz Społecznych Quantum jako

ekspert w dziedzinie zarządzania i psychologii oraz TOC Strategy Institute jako konsultant i diagnosta organizacyjny.

dr Wojciech Laskowski

Wykładowca komunikacji i trener umiejętności miękkich. Ukończył dziennikarstwo i komunikację społeczną, następnie kontynuował studia na filozofii. Doktorat obronił z językoznawstwa stosowanego. Od 10 lat prowadzi firmę doradczą-szkoleniową. Specjalizuje się w coachingu i szkoleniach z zakresu kompetencji psychospołecznych. Wykłada na różnych uczelniach poznańskich przedmioty z zakresu komunikacji i psychologii. Popularyzator synergologii – dyscypliny zajmującej się analizą mowy ciała.

Maria Janeczko-Janicka

Prawnik, mediator, doradca prawny i obywatelski, doświadczony administratywista.

Zaangażowana w projekty społeczne związane z edukacją prawną i poradnictwem oraz propagowaniem polubownych metody rozwiązywania sporów w postępowaniu gospodarczym, cywilnym, administracyjnym, karnym, w sprawach oświatowych i rodzinnych. Działaniom tym przyświeca przekonanie, że w drodze mediacji można kreatywnie rozwikłać wszelkie sytuacje kryzysowe i konfliktowe. Jest stałym mediatorem wpisanym na listę prowadzoną przez Prezesa Sądu Okręgowego w Poznaniu, a także mediatorem z ramienia Polskiego Centrum Mediacji, Wielkopolskiego Centrum Arbitrażu i Mediacji, Stowarzyszenia „Strefa Rodziny”. Absolwentka Uniwersytetu A. Mickiewicza w Poznaniu (prawo), Uniwersytetu Jagiellońskiego w Krakowie (prawo dowodowe), Uniwersytetu Ekonomicznego w Poznaniu (finanse i rachunkowość). Prowadzi zajęcia dydaktyczne oraz szkolenia dot. aspektów prawnych oraz mediacji dedykowane różnym grupom zawodowym.

Katarzyna Radziejewska

Mediator, wykładowca, konsultant ds. budowania relacji i zarządzania sytuacjami kryzysowymi, rzecznik prasowy i członek Zarządu Polskiego Centrum Mediacji Oddziału w Poznaniu. Współtworzy Kancelarię Mediacyjną Radziejewska & Jarus. Pomaga

w rozwiązywaniu konfliktów B2B, wewnątrzorganizacyjnych i rodzinnych. Prelegentka na IV Międzynarodowej Konferencji ADR Study Space - Uniwersytet Wrocławski. Członek zespołu interdyscyplinarnego powołanego przez koordynatora ds. mediacji przy Sądzie Okręgowym w Poznaniu, którego celem było wypracowanie dobrych praktyk współpracy sądu z mediatorami oraz pouczenia dla stron w zakresie mediacji. Absolwentka Uniwersytetu im. Adama Mickiewicza w Poznaniu, Studia Podyplomowe Profesjonalny Mediator Gospodarczy na Wydziale Prawa i Administracji.

Anna Warlich

Prezes Zarządu Polskiego Centrum Mediacji oddział w Poznaniu oraz mediator Wielkopolskiego Centrum Arbitrażu i Mediacji. Certyfikowany mediator z listy stałych mediatorów Sądu Okręgowego w Poznaniu. Mediator z dziesięcioletnim stażem. Z wykształcenia ekonomista i psycholog biznesu. Posiada wieloletnie doświadczenie w

budowaniu skutecznej komunikacji w różnych organizacjach, a obecnie właściciel Strefy Dialogu, trener biznesu oraz wykładowca na uczelniach wyższych. Prowadzi szkolenia z zakresu rozwiązywania konfliktów dostosowane do różnych grup odbiorców oraz staże dla początkujących mediatorów. 😊 Autorka wielu publikacji z zakresu mediacji, budowania wizerunku i innych obszarów biznesu w prasie branżowej. Członek zespołu projektowego Wielkopolskiego Centrum Arbitrażu i Mediacji. Organizator konferencji z cyklu „Jak budować mosty współpracy?” Była mediatorem w ogólnopolskim projekcie budowania dialogu społecznego, dotyczącym wydobywania gazu łupkowego w Polsce. Pełniła rolę mentora z zakresu HR w ogólnopolskim projekcie kierowanym do przyszłych pracowników.

Maciej Kowalski

Absolwent Uniwersytetu Technicznego w Poznaniu, MBA Nottingham Trent University oraz podyplomowych studiów na Uniwersytecie Ekonomicznym w Poznaniu w zakresie zarządzania przedsiębiorstwami oraz finansami przedsiębiorstw. Posiada ponad 20-letnie, praktyczne doświadczenie zawodowe. Przeszedł pełną ścieżkę rozwoju zawodowego: od sprzedawcy na straganach i serwisanta sprzętu technicznego po funkcje prezesa zarządu średnich i dużych organizacji. Dyrektor zarządzający, finansowy oraz handlowy wielu firm z kapitałem polskim i zagranicznym. Specjalizuje się w zarządzaniu strategicznym, finansowym i zarządzaniu zmianą. Niezależny doradca biznesowy w wielu organizacjach. W kontaktach z uczestnikami, zawsze skoncentrowany na precyzyjnym wyznaczaniu celów i realizacji oczekiwań. Praktyk a jednocześnie pasjonat nowatorskich i łamiących wszelkie schematy, rozwiązań biznesowych. Podstawowym narzędziem poznawczym jest dla niego: prowokacja. Przywództwo i władza (ich blaski i cienie) to zagadnienia, które od paru lat są obszarem pogłębionych studiów.

Partnerzy kierunku



Special promotion for candidates.

Nie czekaj, zapisz się online. Pierwsi korzystają najwięcej!

Zapisując się do 25 kwietnia, zyskujesz:

800 zł dzięki zniżce w czesnym, która na studiach I stopnia rozliczana jest na pierwszym roku studiów, obniżając proporcjonalnie każdą kolejną ratę czesnego.

do 25 kwietnia
Czesne już od
358 zł ~~425 zł~~
miesięcznie

Dodatkowo jesteś zwolniony(-na) z opłaty wpisowej w wysokości 85 zł.