

Negocjacje i mediacje w biznesie

- Kierunek - studia podyplomowe

Tradycyjne 2 semestry Rekrutacja zakończona **OD PAŹDZIERNIKA**

Opis kierunku

Rekrutacja na ten kierunek została zakończona.

Wypełnij formularz, a my skontaktujemy się, gdy rekrutacja ponownie zostanie uruchomiona.

FORMULARZ

Studia odbywają się w salach dydaktycznych.

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.

Prowadzenie biznesu, relacje handlowe, zarządzanie podwładnymi, praca w dziale HR – wszystkie te zadania niosą ze sobą konfrontacje, rozmowy pełne napięcia, negocjacje finansowe, dyskusje, które nie zawsze są konstruktywne, spory, a nawet swoiste mentalne przeciąganie liny. Studiując na kierunku „Negocjacje i mediacje w biznesie” poznasz techniki, dzięki którym konflikt zmienisz w konstruktywne wypracowywanie rozwiązań, jak efektywnie się komunikować, jak sprawnie przeprowadzić mediacje podczas rozwiązywania sporu. Te wyćwiczone podczas warsztatów umiejętności zmienią Cię w prawdziwego lidera i ostoję w czasie niepokojów w organizacji.

Celem studiów jest zdobycie wiedzy i umiejętności, które pozwolą z pełnym profesjonalizmem podejść do sytuacji konfliktowych, mediacji oraz pozwolą na skuteczne negocjacje. Uczestnicy podczas zajęć warsztatowych wyćwiczą konkretne umiejętności związane z autoprezentacją, skuteczną komunikacją i rozwiązywaniem konfliktów. Studiujący na tym kierunku zostaną przygotowani do realnych zadań w środowisku biznesowym na podstawie rozwiązywania

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.

całego spektrum studiów przypadku.

Jeśli zainteresował Cię ten kierunek i chcesz dowiedzieć się więcej w kwestiach merytorycznych (np. planu zajęć czy programu studiów) skontaktuj się z nami bezpośrednio - dsp@poznan.merito.pl

Natomiast w sprawach związanych z rekrutacją (np. ilości dostępnych miejsc czy terminy składania dokumentów) skontaktuj się z naszym biurem rekrutacji, do którego kontakt uzyskasz na dole strony.

Korzyści?

Praktyczne warsztaty i treningi: 50 godz. z negocjacji, 46 godz. z mediacji, 72 godz. z kluczowych kompetencji osobistych negocjatora i mediatora.

Trzy dokumenty potwierdzające kwalifikacje:

dypłom studiów podyplomowych WSB Schools of Banking in Poland,

certyfikat Porozumienie AB Agnieszka Abramczyk (certyfikat jest potwierdzeniem ukończenia kursu zgodnie ze Standardem Szkolenia Mediatorów),

certyfikat Franklin University (za dodatkową opłatą).

Zbudowanie sieci kontaktów między uczestnikami i wymiana dobrych praktyk.

Uczestnicy otrzymują pakiet dodatkowych materiałów z negocjacji i mediacji (artykuły, wideo-szkolenia, podcasty) poprzez aplikację MójTrener.edu, co pozwala przechowywać wszystkie materiały edukacyjne w jednym miejscu.

Co zyskujesz?

Podczas licznych symulacji negocjacyjnych i mediacyjnych będziesz nabywał sprawności w rozwiązywaniu konfliktów na różnych poziomach logicznych, a co za tym idzie, będziesz skuteczniej osiągać swoje cele biznesowe i osobiste. Negocjacje i mediacje to kluczowa kompetencja społeczna, która jest niezbędna nie tylko w działaniach handlowych, ale także w każdej roli zawodowej, którą przyjmujemy. Zdobyta wiedza przynosi wymierne korzyści m.in. podczas pozyskiwania strategicznych kontrahentów do współpracy, kupowania/sprzedawania nieruchomości, ustalania wynagrodzenia z pracodawcą, mediowania w konfliktach pracowniczych czy społecznych np. we wspólnotach mieszkaniowych.

Dla kogo?

Studia adresowane są do liderów oraz specjalistów pragnących doskonalić umiejętności negocjacji z klientami zewnętrznymi (dostawcy, odbiorcy, instytucje) i klientami wewnętrznymi (podwładni, współpracownicy, podwykonawcy) danej organizacji oraz do osób, których rola wiąże się z rozwiązywaniem konfliktów (pracownicy Działu HR, pracownicy socjalni, pracownicy oświaty).

Kierunek przygotowuje do podjęcia pracy w charakterze negocjatora i mediatora.

Program studiów

Program studiów podyplomowych na kierunku Negocjacje i mediacje w WSB w Poznaniu.



Liczba miesięcy nauki:
9



Liczba godzin: **188**



Liczba zjazdów: **11**



Liczba semestrów: **2**

KLUCZOWE KOMPETENCJE NEGOCJATORA I MEDIATORA (72 godz.)

Komunikacja werbalna i niewerbalna 8h

Typy psychologiczne 8h

Trening asertywności 8h

Psychologiczne mechanizmy powstawania, eskalacji i rozwiązywania konfliktów 8h

Psychologia stresu 4h

Autoprezentacja i wystąpienia publiczne 4h

Kształtowanie wizerunku 4h

Psychologia kłamstwa 4h

Analiza transakcyjna - strategie podejmowania decyzji 8h

Socjotechnika - wywieranie wpływu na ludzi 8h

Techniki heurystyczne w rozwiązywaniu problemów

PROWADZENIE NEGOCJACJI (68 godz.)

Wprowadzenie do negocjacji (definicje negocjacji, style i strategie negocjacji, fazy negocjacji) 8h

Prowadzenie negocjacji 8h

Negocjacje międzynarodowe i międzykulturowe 8h

Negocjacje grupowe (różnice i podobieństwa, zarządzanie przestrzenią i emocjami w negocjacjach grupowych) 4h

Studium przypadku - negocjacje w polityce 4h
Studium przypadku - negocjacje w pracy 4h
Studium przypadku - negocjacje w biznesie 4h
Studium przypadku - negocjacje w sprzedaży 4h
Studium przypadku - negocjacje w zakupach 4h
Warsztaty negocjacji – praca z kamerą 4h
Kluczowe umiejętności negocjacyjne (Certyfikat Franklin University) TEST 8h
seminarium dyplomowe (dotyczy pracy pisemnej z negocjacji) 8h

PROWADZENIE MEDIACJI (48 godz.)

Mediacje w polskim prawie cywilnym i karnym. Praktyka mediacyjna w sądach 4h
Wiedza o prawnych i organizacyjnych aspektach funkcjonowania procedur mediacyjnych 8h
Podstawowe zasady i składniki postępowania mediacyjnego 8h
Trening umiejętności praktycznych w zakresie mediacji 8h
Studium przypadku - mediacje w sprawach karnych, w sprawach nieletnich 2h
Studium przypadku - mediacje cywilne (gospodarcze, rodzinne, biznesowe, w zakresie prawa pracy) 8h
Studium przypadku - mediacje ogólnospołeczne / sędziadzkie 2h
Studium przypadku - mediacje szkolne i oświatowe mediacje rówieśnicze 2h
Warsztaty mediacji – praca z kamerą 6h

Forma zaliczenia



test



projekt



obrona

Wykładowcy

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 doradczo-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

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 poznaniem a studentem zawierana jest w formie pisemnej.

motywacyjnych, oceną satysfakcji w pracy, zarządzanie talentami w organizacji.

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™.

dr Maria Ochwat

Doktor nauk humanistycznych w dziedzinie nauki o polityce, absolwentka politologii (spec. dziennikarskiej) i kulturoznawstwa (spec. Filmoznawczej - Uniwersytet Śląski w Katowicach), prawa (Uniwersytet Gdański w Gdańsku), Organizacji produkcji filmowej i telewizyjnej (PWSFTViT w Łodzi), Szkoły Praw Człowieka (Helsinki Fundacja Praw Człowieka w Warszawie), studiów nad pokojem i rozwiązywaniem konfliktów międzynarodowych (Chulalongkorn University w Bangkoku) oraz coachingu (Uniwersytet WSB Merito w Poznaniu). Studiowała PR na Uniwersytecie Londyńskim. Wykładowca akademicki (zainteresowania badawcze: międzynarodowe stosunki polityczne, protokół dyplomatyczny, wybrane zagadnienia prawne, szeroko pojęta komunikacja społeczna), trener biznesu, coach, specjalista ds. PR i Public Affairs, a wcześniej – dziennikarz prasowy i telewizyjny. Laureatka prestiżowych konkursów krajowych i międzynarodowych. Doświadczenie zawodowe zdobywała w Polsce oraz m.in. Wielkiej Brytanii i Belgii (między innymi w organizacjach międzynarodowych, mediach, działach PR i PA), a także w Tajlandii, Kambodży (głównie w organizacjach międzynarodowych), Hiszpanii, Portugalii, Bułgarii, Estonii, Danii, Irlandii, na Słowacji, Łotwie i we Włoszech (wykłady gościnne na uniwersytetach).

Sebastian Drobczyński

Ekspert ds. wizerunku i komunikacji kryzysowej Praktyk z ponad 20-letnim doświadczeniem w obszarze kreowania wizerunku osób, firm, podmiotów państwowych i samorządowych oraz zarządzania zasobami ludzkimi. Prowadzi

skuteczne kampanie wizerunkowe, media relations, rozwiązuje sytuacje kryzysowe. Autor książek i artykułów. Twórca kampanii wizerunkowych, informacyjno-promocyjnych dla firm, partii politycznych i podmiotów samorządowych. Konsultant i ekspert zewnętrzny firm, organizacji, PES, instytucji samorządowych w obszarze tworzenia strategii wizerunkowych, rozwoju kapitału ludzkiego oraz rozwiązywania sytuacji kryzysowych. Doradca partii politycznych i polityków. Jako wykładowca akademicki i praktyk prowadzi zajęcia z uczestnikami studiów podyplomowych między innymi dla takich uczelni jak: Collegium Da Vinci (dawna: Wyższa Szkoła Nauk Humanistycznych i Dziennikarstwa w Poznaniu), SWPS Uniwersytet Humanistycznospołeczny, Uniwersytet WSB Merito, Uniwersytet Ekonomiczny w Poznaniu. Autor programu i kierownik merytoryczny Studiów Podyplomowych Kreowanie wizerunku na SWPS Uniwersytet Humanistycznospołeczny w Poznaniu. Komentator wydarzeń dla mediów, w tym między innymi: Polsat News, TVN24, TVP S.A., Onet, WirtualneMedia, WTK (Wielkopolska Telewizja Kablowa), Press.pl, Radio Poznań, Radio Szczecin, Halo Radio, Radio Zet, Radio RMF, Gazeta Pomorska, Gazeta Wyborcza, Głos Wielkopolski, Newsweek Polska, Press, Rzeczpospolita.

Agnieszka Abramczyk

Czynny mediator, wpisana na listę mediatorów sądowych przy Sądzie Okręgowym w Bydgoszczy, Toruniu i Gdańsku. Posiada kilkuletnie doświadczenie w prowadzeniu postępowań mediacyjnych gospodarczych, cywilnych i karnych skierowanych z sądu oraz pozasądowych. Współzałożycielka i wiceprezes fundacji „Gildia Mediacyjna” w Toruniu. Wykładowca Uniwersytetu WSB Merito w Bydgoszczy i Toruniu. Opiekun „Koła Naukowego Psychologii Mediacji i Negocjacji” na Uniwersytecie WSB Merito w Bydgoszczy. Przedsiębiorca - właścicielka firmy „Porozumienie AB”, w ramach której prowadzi szkolenia, warsztaty, spotkania i konsultacje w obszarze komunikacji interpersonalnej, rozwiązywania konfliktów w oparciu o metody ADR(ang. Alternative Dispute Resolution). Absolwentka Wydziału Finansów i Zarządzania Wyższej Szkoły Bankowej w Toruniu w specjalności Psychologia w Zarządzaniu a także Negocjacje w Usługach Finansowych oraz Wyższej Szkoły Gospodarki w Bydgoszczy studiów podyplomowych w zakresie Negocjacji i Mediacji. Absolwentka studiów podyplomowych na Uniwersytecie Mikołaja Kopernika w Toruniu na kierunku Prawo Handlowe.

Agnieszka Bochowicz

Czynny mediator, manager z kilkunastoletnim doświadczeniem w zarządzaniu zasobami ludzkimi. Podczas pracy zawodowej wielokrotnie brała udział w kursach, szkoleniach i warsztatach podnoszących kwalifikacje zawodowe w Polsce i za granicą. Wśród najważniejszych to wielomodułowe szkolenia dotyczące pozapłatowego motywowania pracowników, zarządzanie i przywództwo, zarządzania czasem, negocjacje, budowanie autorytetu oraz szkolenie Delivering Success, Manage Your Team with Integrity and Excellence w Neuss. Dyplom uczelni polskiej Wyższej Szkoły Bankowej w Toruniu w kierunku logistyka w biznesie (licencjat) oraz psychologia w biznesie (magister) a także dyplom Interwenta Kryzysowego Dolnośląskiej Szkoły Psychoterapii we Wrocławiu. Absolwentka studiów podyplomowych na Uniwersytecie Mikołaja Kopernika w Toruniu na kierunku Prawo Handlowe. Uczestnik szkoleń specjalistycznych dla

mediatorów sądowych w sprawach gospodarczych prowadzonych przez Zachodniopomorskie Centrum Mediacji. Dyplomowany, czynny mediator wpisany na listę stałych mediatorów przy Sądzie Okręgowym w Toruniu, Bydgoszczy oraz stały mediator na liście Okręgowej Rady Adwokackiej w Bydgoszczy, fundator i prezes Fundacji Gildia Mediacyjna, członek Koła Naukowego Psychologii, Mediacji i Negocjacji w Bydgoszczy. Specjalizuje się w mediacjach cywilnych w tym pracowniczych, rodzinnych i gospodarczych. Nauczyciel akademicki na Uniwersytecie WSB Merito w Toruniu i w Bydgoszczy.

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 na www.edukacjafilmowa.pl.

Grzegorz Olechniewicz

Prezes Zarządu oraz partner zarządzający w Goodman Group Sp. z o.o, firmy doradczo-szkoleniowej specjalizującej się w zarządzaniu zakupami, organizatora konferencji zakupowej Procurement Angels – największego krajowego wydarzenia skupiającego profesjonalistów z obszaru zarządzania zakupami. Ekspert w dziedzinie zarządzania, doświadczony trener i doradca, autor wielu branżowych publikacji, twórca programu i opiekun merytoryczny podyplomowych studiów menedżer zarządzania zakupami. Realizował projekty i strategie między innymi dla firm z branż: motoryzacyjnej, farmaceutycznej, bankowej, telekomunikacyjnej, FMCG, oraz dla firm zajmujących się przemysłem ciężkim. W opinii wielu klientów jeden z czołowych europejskich ekspertów w dziedzinie strategii oraz negocjacji zakupowych. Swoje doświadczenie zdobył jako Kupiec w firmie ALMA Inteligentny Świat S.A., Procurement Manager w Ariba Inc. oraz Project Procurement Manager dla Carrywater Group S.A. (realizując proces kontraktowania dostawców na potrzeby projektów IT o wartości przekraczającej 600 000 000 zł). Od lat doradza

dziesiątkom firm w zakresie organizacji oraz optymalizacji procesów zarządzania. Od 2004 roku prowadzi szkolenia oraz projekty doradcze w obszarze optymalizacji i restrukturyzacji przedsiębiorstw, trwałego podnoszenia efektywności. Piastował stanowisko Dyrektora Operacyjnego w Grupie Constans. Twórca Grup Zakupowych (realizacja zakupów grupowych). Wykładowca, konsultant merytoryczny oraz promotor na kierunkach studiów podyplomowych Zakupy w Biznesie, Menedżer Zakupów w WSB Merito w Poznaniu, Chorzowie, Warszawie, Toruniu Bydgoszczy, Łodzi. Trener oraz egzaminator w ramach certyfikacji umiejętności negocjacyjnych Franklin University, Columbus, Ohio. Łączny budżet projektów zakupowych które wspierał w 2023 roku przekroczył wartość 8 400 000 000 złotych. W ciągu swojej działalności trenerskiej przeszkolił ponad 20 000 osób.

Z uczestnikami swoich szkoleń i projektów dzieli się również swoim doświadczeniem z zakresu zarządzania projektami oraz psychologii zarządzania.

Partnerzy kierunku

POROZUMIENIE AB

Agnieszka Abramczyk

Special promotion for candidates.

Nie czekaj, zapisz się online. Pierwsi korzystają najwięcej!

Zapisując się do 27 maja, zyskujesz 1200 zł, dzięki:

800 zł zniżki w czesnym rozliczanej przez cały okres studiów, proporcjonalnie do wybranego systemu ratalnego,
400 zł dzięki zwolnieniu z opłaty wpisowej.

do 27 maja
czesne już od
185 zł ~~230 zł~~ zł
miesięcznie